

От редакции

В последнее время в публикациях на темы макроэкономической теории журнал «Вопросы экономики» сосредоточил свое внимание на необходимости трансформации экономической науки в ответ на вызовы и последствия мирового финансово-экономического кризиса¹. Российскими учеными и экспертами предлагаются направления модернизации ключевых макроэкономических институтов².

Приоритет кризисной тематики по мере выхода мировой экономики из кризиса и возобновления экономического роста (что ожидается, по оценкам специалистов, не ранее 2014 года) с очевидностью актуализировал два основных вопроса, стоящих перед экономической наукой: поиск новых направлений развития экономической теории и выявление контуров экономики будущего.

В этой связи читателям будет небезынтересно ознакомиться с мнением безусловного авторитета научной мысли, нобелевского лауреата К. Эрроу³, а также одного из крупнейших современных американских макроэкономистов М. Вудфорда, подводющего итоги развития макроэкономической науки за последние полвека.

Особого внимания заслуживает статья известного российского экономиста Л. Григорьева, которая посвящена потенциалу современной теории деловых циклов в объяснении макроэкономических трендов. Статья видного американского экономиста С. Ребело в области деловых циклов показывает современное состояние теории деловых циклов и ее прогностические способности.

Во всех этих материалах, что немаловажно, делается акцент на практических выводах из новейших теоретических изысканий; в них показаны достигнутые рубежи и будущие горизонты фундаментальной и прикладной экономической науки.

¹ Коландер Д. и др. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 10–25.

² См., например: Мау В. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики. 2010. № 2. С. 4–25; Улюкаев А., Куликов М. Глобальная нестабильность и реформы финансовой сферы России // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 4–14; и др.

³ Кроме материала, публикуемого ниже, см. также: Эрроу К. Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца // Вопросы экономики. 2010. № 4. С. 4–23.

Р. ГРИНБЕРГ,
член-корреспондент РАН,
директор ИЭ РАН,

А. РУБИНШТЕЙН,
доктор философских наук,
первый замдиректора ИЭ РАН

ТЕОРИЯ, ИННОВАЦИИ И КОНТУРЫ БУДУЩЕЙ ЭКОНОМИКИ В ДИАЛОГЕ С КЕННЕТОМ ЭРРОУ

После выхода в свет нашей первой совместной монографии¹ мы получили приглашение выступить на Маршак-коллоквиуме в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе. Помимо участия в коллоквиуме и презентации основных положений концепции «Экономической социодинамики» (КЭС) планировались наши встречи с К. Эрроу, Р. Масгрейвом и С. Брамсом².

С Кеннетом Джозефом Эрроу мы встретились 30 января 2001 г. в его кабинете в Стэнфордском университете, где более двух часов обсуждали КЭС. Выказав свои сомнения по поводу существования товаров и услуг, которые имеют какую-то иную полезность, кроме индивидуальной, знаменитый экономист сказал, что всегда открыт новым взглядам и готов услышать наши аргументы. Не пересказывая вновь эту важную для нас беседу, заметим, что в самом ее конце Эрроу сформулировал вывод, имеющий принципиальное значение: *во всяком обществе создаются ценности вне зависимости от интересов индивидов*³.

Разумеется, мы были очень довольны беседой. Пусть косвенно, но мэтр подтвердил основное положение КЭС о существовании интересов общества, которые не сводятся к предпочтениям индивидов. Надо сказать, что через девять лет в заключительном разделе обзорной статьи «Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца» Эрроу повторил этот тезис в более явной форме: «Даже обеспокоенность изменением климата, затрагивающим благосостояние будущих поколений, надо считать серьезным социальным обязательством, не сводимым естественным образом лишь к индивидуальной мотивации»⁴. Эта статья на русском языке вышла в апреле 2010 г., примерно за неделю до нашего приезда в США для участия в очередном заседании Маршак-коллоквиума.

¹ Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭПРЕСС, 2000.

² Подробное изложение бесед с Р. Масгрейвом и С. Брамсом опубликовано в: Рубинштейн А. Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами. М.: Экономика, 2010. С. 43–49, 57–60. См. также: Рубинштейн А. Я. Меритория и экономическая социодинамика: дискуссия с Р. Масгрейвом // Вопросы экономики. 2009. № 11.

³ Рассказ о той встрече с К. Эрроу см. в: Рубинштейн А. Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами. С. 49–57.

⁴ Эрроу К. Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца // Вопросы экономики. 2010. № 4. С. 23.

После публикации «Экономической социодинамики» на английском языке в США⁵ нас пригласили выступить на этом известном семинаре. И, как девять лет назад, пользуясь своим пребыванием в Калифорнии, мы договорились о встречах с рядом известных ученых — К. Эрроу, Э. Тоффлером, М. Интрилигейтором. Знакомство со статьями в «Вопросах экономики» сделало предстоящую беседу с Эрроу особенно важной. На этот раз профессор пригласил нас к себе домой, где 14 апреля 2010 г. состоялся наш разговор.

* * *

Уважаемый профессор, если помните, девять лет назад мы с Вами уже встречались. Тогда мы подарили Вам свою книгу «Экономическая социодинамика», а потом подробно обсуждали с Вами концепцию, основанную на существовании особых общественных интересов, отличных от любого агрегата индивидуальных предпочтений. И вот недавно Вы опубликовали статью, перепечатанную в российском журнале «Вопросы экономики» (№ 4, 2010), в которой мы с радостью отметили сближение наших взглядов в отношении этих особых интересов. Было бы очень интересно услышать Ваш комментарий.

К. Эрроу. Да, я помню ту беседу, а несколько лет назад видел изданную в США вашу «Экономическую социодинамику». Но должен признаться, что у меня на этот вопрос по-прежнему нет однозначного ответа. Я убежден, что такие специфические интересы общества действительно существуют и отличаются от интересов индивидов. Но ведь выражают их в итоге опять-таки индивиды. Что подразумевается под общественными интересами? То, что находит свое выражение посредством рынка, а также посредством политической системы. Отдельные люди принимают те или иные конкретные решения. В демократической стране они голосуют. Не подлежит никакому сомнению тот факт, что, когда люди голосуют, они ведут себя иначе, нежели когда они выражают свои интересы посредством рыночных механизмов. Во втором случае их не очень волнует общественный интерес.

В последнее время я много размышлял на эти темы, но пока у меня есть только вопросы, на которые я до сих пор не нашел ответы. Если посмотреть на государственные расходы США — я имею в виду не только федеральное правительство, но и правительства штатов, местные органы исполнительной власти, — то мы заметим, что $\frac{2}{3}$ всех бюджетных расходов приходится на три статьи: здравоохранение, пенсионное обеспечение и образование. Все это, повторяю, общественно-государственные расходы, не частные. А согласно традиционной неоклассической теории, государство должно вмешиваться в деятельность рынка только тогда, когда рынок дает сбой, когда речь идет об общественных благах. Но ведь образование преимущественно принадлежит к категории частных благ, раз их получателем выступает студент. Пенсия также, несомненно, относится к индивидуальным

⁵ Grinberg R., Rubinstein A. Economic Sociodynamics. Berlin: Heidelberg; N. Y.: Springer, 2005.

благам. Что же касается здравоохранения, то его услуги принадлежат к группе общественных благ только в той части, в какой они необходимы для борьбы с разного рода эпидемиями. Но это сегодня незначительная часть затрат в сфере здравоохранения. Таким образом, практика свидетельствует, что большая часть бюджетных расходов направлена на реализацию общественных интересов, не связанных с индивидуальными предпочтениями. Это действительно близко к тому, что вы утверждаете в своей книге.

Надо обратить внимание еще на один факт, который менее очевиден: люди заботятся о своем будущем. Наиболее ясно это видно, когда речь идет о проблеме изменения климата. Кто получит непосредственную выгоду от решения данной проблемы? Очевидно, что это делается для будущего. Но люди сегодня себя облагают налогами для уплаты более высоких цен за использование углеродных видов топлива, и все ради блага будущих поколений. Мы возводили большие прекрасные здания, которые были призваны служить не одному поколению. Создавали великолепные общественные сооружения и дороги, рассчитанные на многолетнюю службу, строили дамбы, способные надежно работать в течение нескольких столетий. Итак, человеком, несомненно, движут мотивы, которые выходят за рамки его собственного «я». Это чувство ответственности отдельного человека перед обществом. Я думаю, что в этом также проявляются общественные интересы, которые не сводятся к индивидуальной мотивации.

Обсуждая по-прежнему очень важную для нас тему взаимосвязи и взаимодействия индивидуальных предпочтений и общественных предпочтений, мы хотели бы еще раз сформулировать вопрос, который задавали Вам девять лет назад: «В функции полезности индивида, конкретного индивида, входят ли эти мотивы, которые характерны для коллектива в целом?»

К. Эрроу. Это то, о чем я размышляю довольно давно и что до сих пор меня волнует. В молодости я прочел книгу, которая произвела на меня глубокое впечатление. Ее автором был Кропоткин. Книга называлась «Взаимная помощь». В ней были примеры, взятые не только из жизни людей, но и из жизни отдельных групп животных. Я говорил с биологами. Они, похоже, не очень высокого мнения об этой работе, но лично меня она впечатляет. Основная мысль в этой книге состоит в том, что если люди сотрудничают друг с другом, это значит, что в чем-то им приходится поступаться своими личными интересами.

Такое поведение, например, было характерно для шимпанзе. Оно наблюдалось даже у лошадей, не говоря уже о пчелах. Некоторые птицы предупреждают своих собратьев о появлении хищника, например совы или ястреба. Такие птицы подают своего рода предупредительный сигнал. Но таким образом они привлекают к себе внимание хищников, и все же, несмотря ни на что, продолжают это делать. Что дает таким альтруистам возможность успешно выживать? Это своего рода иллюстрация дилеммы заключенного.

Изучая экономическое поведение индивидов и их сообществ в социодинамической среде, мы также не могли пройти мимо альтруизма, характерного для многих людей. В связи с этим вспомина-

ется книга Ховарда Марголиса «Эгоизм, альтруизм и рациональное поведение», в которой автор рассматривает альтруизм как особый элемент рационального поведения⁶. Насколько мы понимаем, Вы придерживаетесь несколько иных взглядов и пользуетесь биологическим объяснением альтруизма?

К. Эрроу. Я думаю, что в этом есть смысл, поскольку представления о семье — отправная точка наших рассуждений. Ребенок полностью зависит от взрослых. Родителям приходится делить с детьми пищу, дети — источник постоянных хлопот и беспокойства. Они требуют от вас внимания. Но, несмотря ни на что, взрослые воспитывают детей, чтобы поддерживать развитие человеческого рода. В определенном смысле, семья и наши обязательства перед детьми, вероятно, помогают лучше понять идею альтруизма.

Если мы обратимся к различным верованиям, то увидим, что они никогда не говорят: «Заботьтесь о своих детях». Они учат: «Заботьтесь о своих родителях». Существует немало законов, защищающих права родителей по отношению к детям, а также дающих государству право защитить детей от их родителей. Все это примеры общественных обязанностей, характерных для определенных типов людей, не для всех подряд. Не все проявляют ответственность по отношению к своим детям. Большинство людей и большинство родителей даже не задумываются над этими вопросами. Для них это нечто само собой разумеющееся. И я полагаю, что мы учимся взаимоотношениям с другими людьми благодаря этой связи между детьми и их родителями.

Если речь идет о поведении индивидов в рамках семьи, то все кажется более простым и ясным. Но когда в поле зрения оказываются большие массы людей, погруженных в рыночную среду, то вряд ли такие же стимулы, как в семье, заставляют человека принимать те или иные решения. Как Вы видите эту ситуацию?

К. Эрроу. Вы абсолютно правы. Человечество совершило гигантский скачок от взаимоотношений в рамках семьи до взаимоотношений с людьми, которых мы даже не знаем. Когда я голосую за увеличение расходов на образование, то представления не имею, чьи именно дети воспользуются правом на образование. Все это имеет важнейшее значение для развития человечества, для развития человеческой цивилизации.

В своей статье, опубликованной в журнале «Вопросы экономики», Вы вновь упоминали знаменитую теорему о невозможности. Как Вы думаете, нельзя ли взглянуть на эту рубежную теорему с другой стороны и предположить, что общественный выбор осуществляется не в результате согласования интересов отдельных индивидов, а на основе особых общественных интересов, которые отличаются от любого агрегата индивидуальных предпочтений?

К. Эрроу. Я уже говорил, что даже тот общественный интерес, который не сводится к индивидуальной мотивации, все равно артикулируется индивидами. Однако здесь есть одна серьезная проблема. Я размышлял над ней и обсуждал ее с коллегами. Предположим,

⁶ Margolis H. Selfishness, Altruism, and Rationality. A Theory of Social Choice. Chicago; L.: University of Chicago Press, 1984.

меня волнует конкретный общественный интерес. Я чувствую, что для меня он очень важен, но и вы осознаете всю важность определенного общественного интереса. Но у нас нет одинаковых представлений об этом интересе. По этой причине нам придется искать компромисс. Мы все очень разные. И мы можем ничего не добиться, хотя каждый из нас в отдельности может проявлять искреннюю заботу об общественном интересе. У каждого из нас разное понимание общественного интереса. Эта проблема не решается простым голосованием. Если вы посетите какой-нибудь парламент, и уж совершенно точно, если вы посетите наш Конгресс, то увидите, что люди борются друг с другом.

Таким образом, я хотел бы сказать, что в общественных и государственных вопросах, скажем при голосовании, мы все заботимся об общественном интересе, но сам по себе этот факт не решает стоящую перед нами проблему. Некоторые говорят: «Люди должны получать то, что они зарабатывают на рынке», — на это я решительно отвечаю: «Нет, нет и нет, мы должны заботиться о бедных». В обоих случаях мы имеем дело с общественным интересом. Я как избиратель представляю средний класс, то есть я не беден, но меня волнует судьба бедных, и мне хотелось бы, чтобы они были защищены. Словом, тот факт, что у людей есть общественный интерес, вовсе не решает проблему общественного выбора. Собственно, именно это с математической строгостью доказывает теорема о невозможности.

Вы затронули тему математики, поэтому позвольте задать вопрос, который сегодня широко обсуждается в Европе. Многие экономисты отмечают, что в послевоенный период произошла радикальная математизация экономической науки. С моделями оптимизации, теории игр, теории вероятностей, многомерной статистики, топологии и т. п. стали связывать (особенно в США) чуть ли не единственное направление развития экономической теории. Дошло до того, что в ведущих журналах перестали публиковать вербальные работы. Одновременно с этим появилось ощущение некоторой утраты в математических моделях реального экономического содержания. Как Вы относитесь к этой проблеме и, главное, есть ли такая проблема в действительности?

К. Эрроу. Это сложный вопрос. Скажем так: я согласен, что математизация действительно имеет место. Например, мой учитель Пол Самуэльсон был одним из первопроходцев, и, конечно, люди, которые старше меня, внесли в этот процесс очень много. Можно привести и иные примеры. Другой вопрос, как оценить такую эволюцию экономической науки.

Раз уж мы заговорили о послевоенном периоде, то надо отметить, что в 1930-х и 1940-х годах на первый план вышла неоклассическая экономическая теория, представленная, в частности, работами Альфреда Маршалла и Артура Пигу. И, на мой взгляд, они вряд ли давали более реалистичное описание экономических явлений, нежели представители математической экономики. Напротив, их построения менее правдоподобны, поскольку экономика состоит из множества сложных компонентов и предполагает наличие различных связей между ними. В сущности, нематематические экономисты предлагали

бесхитростные модели, в которых было несколько основных товаров и которые удобно было изображать на графиках. Все это в итоге приводило к менее реалистичному описанию действительности по сравнению с работами специалистов в области математической экономики. Еще раз подчеркну: не более, а менее реалистичному.

Если вы хотите изучить то или иное явление, собираете различные эмпирические факты и затем попытаетесь как-то выявить и объяснить связи между ними, то обойтись только вербальными рассуждениями невозможно. До 1930-х годов было не так уж много представителей эмпирической экономики. Были просто отдельные люди, которые собирали данные. Были исследователи, которые хотели показать взаимосвязи между различными фактами. Но как только вы пытаетесь вскрыть взаимосвязь между различными фактами и явлениями, вы погружаетесь в мир математики.

Итак, на мой взгляд, если взять чистую экономику, то она представляет собой нечто более сложное по сравнению с ее математическим описанием, поэтому для нее и характерно упрощение действительности: представители такого подхода очень многое не могут проанализировать и объяснить. Таким образом, я решительно возражаю против идеи о том, что математизация является отступлением от реальной действительности. Есть, конечно, другая традиция и в американской экономической науке, и в Европе, связанная с институциональными исследованиями. Однако ее представители никогда не стремились доминировать, поэтому так и не создали подлинной теории, хотя и там, безусловно, есть много интересных результатов.

Ваш тезис о том, что математика позволяет упростить понимание экономики, не снижая уровня реалистичности ее научного описания, весьма логичен и приемлем для нас. Однако существуют и другие точки зрения. В частности, ряд специалистов говорят о том, что построение математических моделей требует введения искусственных предпосылок, не связанных с реальной действительностью. Что Вы думаете по этому поводу?

К. Эрроу. Я могу только согласиться с Вами. Любая математическая модель действительно основана на некоторых предпосылках. Их реалистичность зависит во многом от квалификации исследователя, его добросовестности и, главное, от понимания экономики. Причем это относится ко всем работам, независимо от того, используете вы математику или нет, вы все равно будете что-то предполагать и от чего-то абстрагироваться. Если вы не будете использовать математику, то будете упрощать еще сильнее, еще дальше отклоняясь от реального описания экономики.

Вы, наверное, знаете, что многие экономисты винят математическую экономику и, прежде всего, макроэкономические модели в ошибках, приведших ведущие экономики мира к кризису: «Кильский меморандум»⁷, статья Пола Кругмана в «Нью-Йорк

⁷ Colander D., Foellmer H., Haas A., Goldberg M., Juselius K., Kirman A., Lux T., Sloth B. The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics // Kiel Institute for World Economy Working Paper. 2009. No 1489. На русском языке этот текст был опубликован в 2010 г.: Коландер и др. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // Вопросы экономики. 2010. № 6.

таймс»⁸ и т. п. Оставляя в стороне математику, что лично Вы думаете о природе глобального финансового кризиса 2008 г.?

К. Эрроу. У этого кризиса, безусловно, много измерений, но наибольший интерес для меня представляет проблема убеждений и представлений субъектов, оценивающих выгоды и риски своих действий. А это связано с идеей присутствия общественного элемента в представлениях индивидов. Речь идет о том, что представления человека — то, как он оценивает возможности, которые открываются перед ним в реальной действительности, напрямую зависят от того, что он изучает и усваивает. А разные люди изучают и познают различные вещи, вот почему у людей столь разные представления о мире.

Но эти представления нельзя считать независимыми от представлений других людей. Ведь я могу чувствовать, что вам известно нечто такое, чего я не знаю. И когда я вижу, что вы делаете что-то, например покупаете акции, я говорю себе: «Так, он, должно быть, настроен оптимистично». Если то же самое делают и другие, то возникает феномен «стадного чувства». При этом все мы можем ошибаться, и цена ошибки возрастает по мере увеличения числа ценных бумаг, производных от других ценных бумаг, и т. д. Словом, система становится все сложнее, а вероятность того, что, скажем, заемные средства не будут возвращены и все может просто пропасть к моменту очередной перепродажи, игнорируется.

Самое удивительное, с моей точки зрения, состоит в том, что стадное чувство захватило крупных игроков, большие инвестиционные компании, которым есть чем рисковать и которые, следовательно, должны быть особенно заинтересованы в формировании адекватных представлений о динамике фондового рынка. Неудивительно, что мелкий вкладчик не понимает происходящего. Но поразительно: в крупнейшем инвестиционном банке «Lehmann Brothers» не понимали, что такое поведение чревато банкротством.

«Стадное чувство» и трудность осознания того, что позитивная динамика может смениться негативной, действительно, стали движущими силами в формировании искаженных представлений даже о ближайшем будущем. Однако не кажется ли Вам, что близорукие действия мелких вкладчиков и крупных инвесторов можно объяснить недостатком необходимой информации?

К. Эрроу. Может быть, но вопрос не только в этом. Почему крупные компании пошли на такой большой риск? Говоря финансовым языком, леверидж, то есть доля заемных средств по отношению к собственному капиталу, был необычайно велик. Вспомним 1998 г., когда в центр внимания попал американский хедж-фонд под названием «Long-Term Capital Management». Представители этого хедж-фонда шли на большой риск: в каждом долларе доля их собственных средств не превышала 3 центов, а объем заемных средств составлял 97 центов. Они явно ошибались, но дело не в них. Меня поражает другое: люди сами отдавали им свои деньги. Почему они согласились вложить свои деньги, несмотря на то что объем собственных средств фонда не пре-

⁸ *Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. 2009. Sept. 2.*

вышал 3%? Как они могли пойти на такой риск? К тому же основными кредиторами были крупные компании. Тогда проблему удалось как-то решить, но из этого случая никаких уроков не извлекли.

Есть еще одна важная деталь. Дело в том, что все решения принимает не «Lehmann Brothers», а его президент, который, несмотря на кризис, чувствовал себя весьма неплохо. О себе он позаботился. Возможно, его личное состояние даже выросло. Так что реально пострадали лишь акционеры и, конечно, банки, которым «Lehmann Brothers» не вернул долги. В общем, приходится констатировать, что на формирование наших представлений влияют слухи и суждения, обусловленные так называемым социальным взаимодействием: «Если все остальные настроены оптимистично, то как же я могу думать иначе?»

В последнее время появилось много работ, объясняющих кризис: ученые различных мировоззрений и научных школ не скупаются на предположения о причинах его возникновения. Есть, к примеру, гипотеза о связи цикличности экономики с «инновационными паузами». Исчерпание возможностей старых и запаздывание новых технологий в сочетании с чрезмерно оптимистическими ожиданиями и продолжающимся ростом инвестиций порождают очередной «пузырь», который и становится спусковым механизмом кризиса⁹. Что Вы думаете по этому поводу?

К. Эрроу. А что, кем-то была замечена пауза в инновационном процессе? Я не уверен, что этот процесс прекратился или как-то замедлился. Мне вообще непонятно, почему можно ожидать интенсивного развития инноваций, а потом испытывать разочарование от того, что ваши ожидания не оправдались. Любопытно, что в период 1975—1992 гг. действительно наблюдался спад в развитии инновационных технологий. Факт остается фактом: производительность в США росла очень медленно. Я думаю, аналогичная ситуация сложилась и в других странах. Вдруг, приблизительно к началу 1992 г., мы стали свидетелями бурного роста инноваций. Если посмотреть на тот период внимательнее, то можно найти немало примеров появления новых идей, но основной факт состоял в том, что производительность росла очень медленно. Начиная с середины 1990-х годов наметился ее резкий рост. Вместе с тем я хочу сказать, что перерыв в инновациях, о котором я упомянул, не сопровождался рецессиями; были отдельные периоды спада, но никакого серьезного кризиса во время инновационной паузы не наблюдалось. Словом, по моему мнению, рост или спад в динамике внедрения инновационных технологий не обязательно напрямую связан с кризисными явлениями. Например, во время бурного развития Интернета и интернет-компаний мы пережили финансовый кризис 2001 г.

Тема инноваций заставляет нас задать и более общий вопрос. Все хотят знать, по возможности, что произойдет с экономикой завтра и послезавтра. В этом и состоит суть нашего вопроса: какие новые технологии и в каких секторах экономики могут, на Ваш взгляд, появиться в ближайшем и отдаленном будущем?

⁹ См.: Полтерович В. М. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. 2009. № 6.

К. Эрроу. Что касается далекого будущего, то могу с уверенностью сказать только одно: это будет нечто совершенно неожиданное. Мы пока не знаем, что именно. Мы ждем генетической революции в медицине. Вот уже 25 лет ведутся дискуссии о геноме человека. Пока все эти сферы не дали серьезных результатов, за исключением лечения отдельных болезней, тогда как борьба с основными серьезными заболеваниями по-прежнему не увенчалась успехом. Усилия человечества в этих сферах пока не принесли значимых плодов.

Вполне вероятно, что мы станем свидетелями какого-то неожиданного открытия. И это открытие даст неожиданные результаты. Я убежден, например, в дальнейшем серьезном развитии медицины. Но пока трудно сказать, в чем именно будут заключаться ее великие достижения. Иногда появляется нечто такое, что кажется всем маловажным и незначительным, как вдруг внезапно обнаруживается, что это важнейшее открытие. И затем ему находят неожиданное применение.

Я думаю, что развитие коммуникационных технологий получит новый импульс уже в ближайшей перспективе. Возьмем, например, сферу обмена медицинской информацией. Некоторые страны оставили США далеко позади в данной области, например Дания. Мы почти не занимаемся передачей медицинской информации посредством электронных систем. Здесь еще существует немало сложностей. Но когда мы сумеем преодолеть эти трудности, то, думаю, это значительно улучшит наши познавательные возможности.

Станет легче, что называется, в полевых условиях изучать эффективность действия тех или иных лекарств. Сегодня мы исследуем лекарства посредством экспериментов, проверяя их на пациентах. Но это только начало. Когда какое-то лекарственное средство, получившее соответствующее разрешение, поступает в продажу, очень трудно проследить, какое именно воздействие оно оказывает на человека и каковы последствия его применения для отдельных людей. Полагаю, мы будем лучше понимать, как именно лекарства воздействуют на разных людей, то есть речь пойдет уже не просто о некоем усредненном эффекте, а о конкретном человеке или, скажем, о его индивидуальном генетическом строении.

Кроме того, я не думаю, что мы достигли предела совершенствования процессов производства, не говоря уже об инновациях в постоянно развивающейся сфере услуг. Кто знает, возможно, будет найден совершенно неожиданный способ использования Интернета или чего-то еще, что кардинально изменит саму природу торговли. Зачатки этого возникают на наших глазах. Мы действительно можем ожидать многого. Но о будущем лучше говорить в будущем.

И все-таки. Многие специалисты, например, ожидают инновационного прорыва в энергетике, связывая его с появлением новых и, главное, более дешевых технологий получения энергии, с возобновляемыми источниками энергии солнца, ветра, воды и т. п. Что Вы думаете в этом контексте о возможностях замены углеводородного сырья? Для России с ее сырьевыми запасами эта тема звучит особенно остро.

К. Эрроу. Что касается электричества, то, знаете, я почему-то убежден, что самым главным направлением в области электроэнерге-

тики станет применение солнечной энергии. Правда, в настоящее время здесь существует множество нерешенных проблем. Но ведь очевидно, что солнечная энергия практически неиссякаема, ее суммарный запас в сотни раз превосходит все прочие доступные нам источники энергии, вместе взятые. Рано или поздно мы исчерпаем запасы угля, у нас может закончиться нефть. Кроме того, использование угля и нефти чревато множеством экологических проблем. У ядерной энергетики свои недостатки, мы пока не решили проблему утилизации ядерных отходов — никто до сих пор не предложил эффективного решения этой проблемы. Серьезной организации по исследованию ядерной энергетики 30 лет назад не было, но нас убеждали в безопасности этого источника электроэнергии, доказывали его экологические преимущества перед углем и нефтью. Но оказалось, что существуют две серьезные проблемы: во-первых, это хранение ядерных отходов, а во-вторых, проблема распространения ядерного оружия. И вот мы по сей день пытаемся найти решение этих проблем. Ситуация несколько не улучшилась. Особенно это касается переработки ядерных отходов, что связано, как я полагаю, с рядом чисто технических затруднений.

Конечно, освоение солнечной энергии — это по-прежнему довольно дорогой способ получения электричества. Но он кажется мне исключительно перспективным. Неважно, подогреваете вы воду или используете солнце для получения электричества. В обоих случаях применение солнечной энергии экологически безопасно. Кроме того, солнечного света довольно много. Разумеется, перед нами стоит вопрос о хранении такой энергии. Существует и ряд других проблем: на земле есть очень солнечные регионы и, напротив, места, где нет достаточного количества солнечного света. Такие регионы нуждаются в транспортировке электричества. Итак, проблем немало. Но они не представляются мне столь уж неразрешимыми. Есть ветер, правда его возможности ограничены: ветра на земле недостаточно. Есть вода и, хотя пока нет хороших технологий выделения водорода, это дело недалекого будущего.

Наше инновационное будущее столкнулось с кризисом нынешней экономики. Ожидаете ли Вы каких-то модификаций рыночной модели в посткризисной экономике? Каковы Ваши прогнозы по поводу возможных изменений в мотивации субъектов хозяйственного взаимодействия? Или мы всегда будем руководствоваться «жадностью и страхом»?

К. Эрроу. Страх и жадность как мотивы неустранимы, но их необходимо дополнить. Поэтому я и говорил о проблеме формирования представлений: я могу быть жадным, но вопрос в том, как именно я собираюсь увеличить свои доходы. Это зависит от моих представлений. Один факт, на мой взгляд, совершенно очевидный: когда мы имеем дело с сочетанием свободного рынка и людей, действующих на основании собственных представлений, которые нередко формируются неадекватно, то мы рискуем столкнуться с очень серьезными, просто катастрофическими последствиями, о чем можно судить, исходя не из отвлеченных теорий, а основываясь на опыте. С нами это уже случалось в период с 1929 по 1939 г. Конечно, в это время наблюдались отдельные подъемы и спады, но в целом США, Великобритания

и Франция на протяжении десяти лет переживали затяжную депрессию, сопровождавшуюся высокой безработицей.

И этот опыт, как известно, не прошел даром: почти во всех развитых странах были осуществлены соответствующие преобразования. Суть некоторых из них можно выразить следующим образом: «Мы не хотим допустить, чтобы люди слишком уж своевольно руководствовались в своих действиях собственными представлениями». Например, одно из таких ограничений — обязанность банков создавать большие резервы. Еще одной регулятивной мерой можно считать разрешение на заем лишь ограниченной суммы денег для покупки акций на фондовой бирже. Кроме того, сегодня продаются новые производные ценные бумаги с маржей 2, 3, 5%. Прежде эта цифра могла составлять и 50%. Все это означает, что ошибки могут совершаться, и контрмеры призваны не столько бороться с ними, сколько ограничить последствия возможных ошибок.

Вам, конечно, известен отмененный в 1999 г. закон Гласса—Стигалла? Может быть, его необходимо ввести повторно? Следует ли прибегать к новым регулирующим механизмам в финансовой сфере и, может быть, не только в ней?

К. Эрроу. Возможно, и следовало бы, но в действительности эта конкретная мера в условиях сегодняшнего кризиса едва ли сыграла бы важную роль, поскольку коммерческие банки старого образца на самом деле не были настолько связаны с нынешним кризисом. Лично я выступал против отмены закона Гласса—Стигалла. Я считал это ошибкой. Возможно, мне следовало бы действовать активнее. Понимаете, в условиях кризиса финансовые рынки демонстрируют прекрасную изобретательность. Когда случается кризис, люди, как правило, говорят: «О, нельзя допустить, чтобы такой кризис вновь повторился». Даже если не усиливать регулирование, то участники рынка сами непременно что-нибудь изобретут. Всякий раз можно наблюдать, как после кризиса появляются три или четыре новых вида финансовых инструментов и ценных бумаг, которых прежде никогда не было. Были и те, кто призывал всерьез заняться изучением нового, так сказать, более устойчивого финансового рынка, чтобы ослабить возможные негативные последствия очередного кризиса, но все подобные попытки были отвергнуты администрацией Клинтона.

Еще в 1999 г. в администрацию Клинтона было внесено предложение об изучении возможностей регулирования выпуска и обращения ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотек и другими подобными инструментами. Но эта инициатива была отклонена. Конгресс фактически принял закон, запрещающий регулирование. Здесь важно подчеркнуть, что установка на дерегулирование имела много сторонников в администрации Клинтона. При этом председатель ФРС США эту установку полностью разделял. Позже он не раз признавал, что не был готов к тому, что произошло, не предвидел случившегося.

Сегодня Гринспен подвергают критике как справа, так и слева, например мой коллега Джон Тейлор активно выступал против его политики. По мнению Тейлора, после экономического спада в 2000 г. вследствие так называемого «пузыря доткомов» Гринспен не хотел допустить существенного падения экономики и потому пошел на резкое сокращение

процентных ставок. А это привело к слишком большому увеличению денежной массы, следствием чего стал бум на рынке жилья. Дискуссии по этому вопросу все еще продолжаются. И по-прежнему в центре внимания вопрос о новых механизмах регулирования финансовой сферы.

В заключение мы хотели бы вернуться к экономической теории и узнать Ваше мнение о возможных изменениях в мейнстриме экономической науки?

К. Эрроу. Я думаю, что господствующее сегодня направление экономической науки не дает ответы на очень многие вопросы. Для меня фундаментальной проблемой является то, что действия, которые осуществляются сегодня, причем как со стороны государства, так и со стороны частных лиц, главным образом ориентированы на будущее. Мы, по большей части, обеспокоены тем, что будет. Безусловно, о некоторых вещах мы думаем сегодня, скажем обед в ресторане. Но что касается самых важных вещей, то мы предпринимаем те или иные действия, ориентируясь прежде всего на завтрашний день. Получая образование, откладывая деньги для своей пенсии или для своих детей и т. п., я имею определенные виды на будущее.

Но все дело в том, что законы рынка действуют только в отношении того, что реально существует или происходит здесь и сейчас. Как бы банально это ни звучало, теория рынка работает хорошо только тогда, когда есть рынки. А сегодня, в условиях очень сложной системы, реальные рынки как-то сами собой исчезают. Вы держите на руках вещи, которые неоднократно покупали и перепродавали, как вдруг в один прекрасный день вы можете столкнуться с ситуацией, что покупателя нет. Это не касается пищевых продуктов. Я имею в виду ценные бумаги. Именно здесь и приобретают особую важность представления, о чем я говорил в самом начале нашей беседы. Наши теоретики-рационалисты не могут внятно объяснить, как формируются человеческие представления. Они предлагают свои объяснения, ссылаясь преимущественно на теорию игр: я знаю что-то и наблюдаю за тем, что вы делаете, и я говорю: если он сделал так-то и так-то, он, должно быть, знает что-то. После я помещаю это что-то в свое знание и таким образом меняю свои представления. Подобные объяснения все дальше уводят от реальности. И, конечно, все это занимает время. Мы живем в открытом мире. Я знаю, что есть вещи, которые мне не известны, но я не знаю, что это за вещи. И так происходит часто. Я знаю, что есть будущее, знаю, что у меня есть свои представления о будущем, и у меня есть представления о представлениях других людей о будущем. Вот только проследить все это до конца весьма сложно. Пока мы с такой задачей не можем справиться. И надо сказать, что раньше в литературе даже не ставили эти вопросы. Главную трудность я вижу в том, что наши мотивации в очень большой мере ориентированы на будущее, а рынок живет настоящим.

М. ВУДФОРД,
профессор Колумбийского университета (США)

СБЛИЖЕНИЕ ВЗГЛЯДОВ В МАКРОЭКОНОМИКЕ: ЭЛЕМЕНТЫ НОВОГО СИНТЕЗА*

Происходит ли сближение взглядов в макроэкономике?¹ Конечно, но сохраняется широкий спектр мнений по многим вопросам, и, что, может быть, еще удивительнее, по-прежнему велики различия во взглядах на то, какие темы сегодня наиболее перспективны для дальнейших исследований. Тем не менее я полагаю, что по принципиальным вопросам разногласий сегодня меньше, чем в прошлом.

Например, в 1960—1980-е годы макроэкономисты расходились не только по вопросам относительной количественной значимости конкретных экономических механизмов или необходимости проведения той или иной политики, но и по фундаментальным методологическим позициям: какие типы моделей должны использоваться в макроэкономическом анализе; какого рода эмпирические исследования могут обосновать то или иное суждение об окружающем мире; на какие вопросы вообще можно найти ответы.

В 1960-е и в начале 1970-х годов ключевым было расхождение между неокейнсианцами и монетаристами. Их разногласия были не просто спором о том, какая из кривых (IS или LM) более чувствительна к ставке процента, или о том, какая политика — фискальная или монетарная — более эффективна для управления спросом, как это часто изображалось в студенческих учебниках. На самом деле у этих двух школ были разные представления об экономической науке и, как следствие, их приверженцы часто спорили друг с другом. Кейнсианцы пытались оценивать структурные эконометрические модели, которые могли бы использоваться для предсказания краткосрочных эффектов различных форм экономической политики правительства. При этом

* *Woodford M. Convergence in Macroeconomics: Elements of the New Synthesis // American Economic Journal: Macroeconomics. 2009. Vol. 1, No 1. P. 267—279. Публикуется с разрешения автора и Американской экономической ассоциации.*

¹ Подготовлено для сессии «Сближение взглядов в макроэкономике?» на ежегодной конференции Американской экономической ассоциации, Новый Орлеан, 4 января 2008 г. Мне хотелось бы поблагодарить Эдуардо Энгеля, Марвина Гудфренда и Хулио Ротемберга за ценные комментарии к ранним версиям этой статьи.

им не обязательно требовалась теоретическая интерпретация полученных из этих моделей взаимосвязей, разве что в минимальной степени, намного важнее была эмпирическая адекватность их моделей агрегированным временным рядам. Монетаристы скептически относились к этому проекту: отрицали возможность достоверно моделировать процесс приспособления в краткосрочном периоде и подчеркивали необходимость более устойчивых прогнозов долгосрочных тенденций на основе экономической теории. Они сомневались в пользе структурных эконометрических моделей и предпочитали обосновывать свой позитивный и нормативный анализ графиками, показывающими совместное поведение агрегированных временных рядов, и вербальным описанием экономического развития. Они высмеивали желание «тонко настроить» деловой цикл при помощи количественных моделей.

В конце 1970-х и в 1980-е годы характер полемики изменился в связи с распространением идей «новой классической» школы и теории реального делового цикла. В некотором смысле новых классиков можно отнести к монетаристскому лагерю, поскольку они во многом защищали те же утверждения, но с использованием более современного аналитического арсенала². Однако их методологическая позиция была совершенно иной. И новые классики, и сторонники теории реального делового цикла считали главной задачей макроэкономики создание структурных моделей краткосрочных колебаний. Но они существенно отличались от кейнсианцев в своих требованиях к корректной экономической модели, считая, что в ней должна присутствовать строгая формальная структура межвременного общего равновесия. Макроэкономисты перестали спорить о том, нужно ли моделировать краткосрочную динамику. Вместо этого стали обсуждать, необходимо ли при таком моделировании ориентироваться на теоретическую строгость, достигаемую даже в ущерб эконометрической достоверности (позиция новых классиков и сторонников концепции реального делового цикла), или на результаты эконометрических тестов, даже если используемые спецификации не слишком связаны с теорией (позиция приверженцев кейнсианских макроэконометрических моделей).

В контексте этой истории я считаю, что за последние 10 или 15 лет позиции макроэкономистов существенно сблизились. Хотя в нашей области остается множество вопросов, на которые необходимо найти ответы, среди ведущих макроэкономистов отсутствуют фундаментальные разногласия по поводу того, какие виды теоретического анализа или эмпирических исследований должны считаться вкладом в науку. Это произошло отчасти потому, что многие положения, которые раньше имели множество активных сторонников, теперь потеряли свою привлекательность в связи с новыми концептуальными и эмпирическими

² Потому Дж. Тобин охарактеризовал эту школу как «второе издание монетаризма» («Monetarism Mark II»). В недавней работе Г. Мэнкью называет монетаризм «первой волной новой классической экономической теории». См.: *Tobin J. Asset Accumulation and Economic Activity: Reflections on Contemporary Macroeconomic Theory*. Chicago: University of Chicago Press, 1980; *Mankiw N. G. The Macroeconomist as Scientist and Engineer* // *Journal of Economic Perspectives*. 2006. Vol. 20, No 4. P. 29–46 (рус. пер. см: *Мэнкью Н. Г. Макроэкономист как ученый и инженер* // *Вопросы экономики*. 2009. № 5. С. 86–103).

достижениями. Но более важной причиной оказалось то, что прогресс в макроэкономическом анализе показал: альтернативы, между которыми теоретики предыдущих поколений вынуждены были выбирать, оказались отнюдь не столь взаимоисключающими, если их понимать более глубоко. Прекращение методологической борьбы между макроэкономистами во многом связано с возникновением нового синтеза, который М. Гудфренд и Р. Дж. Кинг³ называют «новым неоклассическим синтезом» и который включает важные элементы каждой из несовместимых на первый взгляд традиций макроэкономической мысли.

Элементы нового синтеза

В чем же соглашаются друг с другом макроэкономисты, по крайней мере, те из них, кто изучает определяющие факторы национального дохода, инфляции и последствия монетарной и фискальной политики? Мы кратко перечислим здесь наиболее важные примеры того, что прежде было предметом споров, а теперь стало широко разделяемым убеждением.

Во-первых, существует широкое согласие по поводу того, что в макроэкономическом анализе должны использоваться модели, основанные на межвременном общем равновесии. Это позволяет анализировать краткосрочные флуктуации и долгосрочный рост явным образом и на единой основе. Конечно, отдельные элементы модели будут иметь разное значение при анализе разных вопросов, поэтому усложнения, от которых часто принято абстрагироваться, будут различаться при анализе краткосрочных и долгосрочных проблем. Но теперь считается общепринятым, что модели роста и модели делового цикла должны быть в принципе согласованы между собой в случаях, когда такие связи необходимы. Уже не считается, что микроэкономический и макроэкономический анализ основаны на фундаментально различных принципах, поэтому при необходимости всегда должна существовать возможность согласовать представления о поведении домохозяйств или фирм или о функционировании отдельных рынков с агрегированной моделью экономики.

В этом отношении методологическая позиция новой классической школы и сторонников реального делового цикла стала мейнстримом. Но это не означает, что кейнсианская идея структурного моделирования краткосрочной агрегированной динамики была отброшена. Просто теперь понятно, как строить и анализировать динамические модели общего равновесия, которые включают множество типов корректировок (*adjustment frictions*), что довольно реалистично отражает как краткосрочные, так и долгосрочные эффекты тех или иных изменений в экономике. Эти модели во многих отношениях являются прямыми потомками кейнсианских макроэкономических моделей, которые строились в первые послевоенные годы, хотя важная часть их ДНК была

³ Goodfriend M., King R. G. The New Neoclassical Synthesis and the Role of Monetary Policy // NBER Macroeconomics Annual 1997 / B. S. Bernanke, J. J. Rotemberg (ed.). Cambridge, MA: MIT Press, 1997. P. 231–283.

унаследована и от неоклассических моделей роста. Поэтому нельзя не признать преждевременным вывод Р. Лукаса и Т. Сарджента о том, что кейнсианские макроэкономические модели не имеют надежных теоретических или эконометрических оснований и не стоит надеяться, что небольшие или даже большие изменения в этих моделях приведут к значительному их улучшению⁴.

Необходимо отметить, что утверждение об общепринятости моделей общего равновесия в макроэкономической теории не означает, что они должны быть моделями совершенной конкуренции с совершенно гибкими зарплатами или ценами. Модели динамического стохастического общего равновесия (DSGE), которые теперь используются при анализе краткосрочных эффектов различных вариантов политики, часто включают несовершенную конкуренцию на рынке труда и товаров; зарплата и цены, которые фиксируются на протяжении некоторых периодов, а не приспосабливаются мгновенно к существующим рыночным условиям; возможность существования неиспользуемых ресурсов как результат трений и несоответствий в процессе поиска и подбора. Убежденность монетаристов, новых классиков и ранних теоретиков реального делового цикла в эмпирической релевантности моделей совершенно конкурентного равновесия, вызывавшая в прошлом столько возражений, теперь не разделяется большинством теоретиков. Вместо этого предлагается строить модели общего равновесия в широком смысле, в которых требуется, чтобы все уравнения были получены из взаимно непротиворечивых оснований, а заданное поведение каждой экономической единицы имело бы смысл в условиях, определяемых поведением остальных. В свое время лишь вальрасианские модели конкурентного равновесия обладали этими свойствами и были доступны для понимания, но теперь это не так.

Во-вторых, столь же широко разделяется представление о том, что желательно основывать количественный анализ политики на эконометрически апробированных структурных моделях. Важнейшая цель теоретического анализа в макроэкономике — определение процесса, порождающего данные (*data-generating process*) и выраженного в той или иной структурной модели. Это позволяет проанализировать, насколько предсказания модели соответствуют характеристикам агрегированных временных рядов. Методы эконометрического оценивания структурных моделей и их стохастической симуляции в условиях альтернативных режимов экономической политики относятся к ключевым в инструментарии современного макроэкономиста. В этом отношении макроэконометрическая исследовательская программа послевоенных кейнсианцев сохраняет свое значение, она получила новую жизнь благодаря техническим результатам, достигнутым с конца 1970-х годов.

Современное макроэконометрическое моделирование, примером которого могут служить работы Л. Кристиано, М. Эйхенбаума

⁴ Lucas R., Sargent T. After Keynesian Macroeconomics // After the Phillips Curve: Persistence of High Inflation and High Unemployment / Federal Reserve Bank of Boston. Boston, 1978. P. 49–72 (Federal Reserve Bank of Boston Conference Series 19).

и Ч. Эванса, Д. Альтига с соавторами и Ф. Сметса и Р. Уотерса⁵, представляет собой возврат к амбициям послевоенного кейнсианства по крайней мере в двух важных отношениях. Во-первых, акцент на использовании оцениваемых структурных моделей для анализа экономической политики противоречит склонности многих монетаристов делать выводы о контрфактических режимах политики из приведенных форм эмпирических отношений, вроде простых корреляций между ростом денежной массы и другими переменными. Во-вторых, стремление разработать модели, дающие полное количественное описание совместных случайных процессов, из которых возникает набор агрегированных переменных, параметры которых затем оценивались бы прямым сравнением с соответствующими временными рядами, противоречит пристрастию первого поколения «равновесной теории делового цикла» к стилизованным моделям, дававшим интуитивное понимание базовых механизмов без претензий на количественный реализм. Общеизвестно, что полезным вкладом в макроэкономическую теорию должна быть так называемая «количественная теория» Кинга⁶.

Но современная эмпирическая макроэкономическая теория отличается от классического послевоенного макроэконометрического моделирования не только более совершенными методами оценки. В частности, намного больше внимания уделяется основаниям рассматривать эконометрическую модель как «структурную», что позволяет использовать ее для анализа экономической политики. В прошлом спецификация структурных связей часто слабо зависела от экономической теории. Конкретная форма связи предполагалась зависимой от качества «подгонки», но на практике обычное вычислительное удобство играло большую роль в выборе типа связей для «подгонки» данных. (Например, можно предположить обычные ретроспективные каузальные связи в наборе переменных, которые оказались в данных, потому что именно в такой форме удобно оценивать коэффициенты.) Вместо этого структурные связи теперь берутся из явным образом сформулированных задач для домохозяйств и фирм. Приспособление может происходить не сразу, но это считается ограничением, которое оптимизирующие агенты должны учитывать, а не произвольной модификацией оптимального правила принятия решений.

Относительно не нагруженные теоретически методы (например оценивание неограниченных авторегрессионных или векторных авторегрессионных моделей) сохраняли свое значение в эмпирической макроэкономике, оно даже возросло с 1980-х годов. Но теперь проводится четкое разграничение между анализом данных при самых сла-

⁵ См.: *Christiano L., Eichenbaum M., Evans C.* Nominal Rigidities and the Dynamic Effects of a Shock to Monetary Policy // *Journal of Political Economy*. 2005. Vol. 113, No 1. P. 1–45; *Altig D., Christiano L., Eichenbaum M., Lindé J.* Firm-Specific Capital, Nominal Rigidities, and the Business Cycle // *National Bureau of Economic Research Working Paper*. 2005. No 11034; *Smets F., Wouters R.* An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the Euro Area // *Journal of the European Economic Association*. 2003. Vol. 1, No 5. P. 1123–1175; *Smets F., Wouters R.* Shocks and Frictions in US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach // *American Economic Review*. 2007. Vol. 97, No 3. P. 586–606.

⁶ *King R. G.* Quantitative Theory and Econometrics // *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*. 1995. Vol. 81, No 3. P. 53–105.

бых априорных предположениях и попытками отразить структурные связи. Чистый анализ данных полезен в качестве способа установить факты, которые необходимо объяснить при помощи структурных моделей, но он не может заменить эти модели. На самом деле эти две разновидности эмпирической работы суть взаимно дополняющие аспекты одной эмпирической исследовательской программы, цель которой — разработать эмпирически достоверные количественные модели для контрфактического анализа экономической политики.

Ранняя послевоенная литература повлияла на современных макроэкономистов, заставив их придерживаться более эклектического подхода к оценке параметров модели и тестированию прогнозов. Причина в том, что современный стиль структурного моделирования с его серьезными поведенческими основаниями — это не просто предсказание статистических свойств конкретного типа данных. В моделях отражено множество фактов как индивидуального поведения, так и поведения агрегированных показателей, краткосрочной динамики и долгосрочных средних, поэтому различные типы данных, в принципе имеют отношение к параметризации модели и характеристике ее эмпирической адекватности. В результате множество различных подходов к эмпирическому анализу становятся взаимодополняющими аспектами количественной реалистичности данной модели⁷.

Порой сторонним наблюдателям кажется, что макроэкономисты глубоко расходятся в вопросах эмпирической методологии. Не прекращаются и, возможно, всегда будут идти жаркие дискуссии о том, чьи эмпирические утверждения более убедительны. Используется множество эмпирических методов, как для описания данных, так и для оценки структурных связей, предпочтения исследователей относительно специфических методов различаются и часто зависят от их склонности использовать методы, требующие принятия более специфических априорных предпосылок. Но наличие подобных споров не должно скрывать широкого согласия по поводу базовых методологических вопросов. И «калибровщики», и сторонники байесовского оценивания моделей DSGE признают значение «количественной теории». И те и другие считают важным различать чистое описание данных и оценивание структурных моделей, существует единое понимание того, какую именно модель можно называть структурной.

В-третьих, теперь общепризнанно, что ожидания в модели должны быть эндогенными, а при анализе экономической политики крайне важно учитывать различия в ожиданиях, которые возникают при разных вариантах политики. Конечно, в этом и состояла суть знаменитой критики традиционных методов эконометрического анализа политики, высказанной Лукасом⁸. Из-за чувствительности к этой проблеме, как при позитивной интерпретации макроэкономических данных, так и при

⁷ В. Чари и П. Кехое называют это «подходом большой палатки к анализу данных», который «позволяет нам строить гипотезы о количественном значении различных механизмов, используя широкий набор данных и методов». См.: *Chari V. V., Kehoe P. J. The Heterogeneous State of Modern Macroeconomics: A Reply to Solow // NBER Working Paper. 2007. No 13655.*

⁸ *Lucas R. Econometric Policy Evaluation: A Critique // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. 1976. Vol. 1, No 1. P. 19–46.*

нормативном анализе альтернативных вариантов экономической политики, стало обычным делом считать рациональными ожидания лиц, принимающих экономические решения (в соответствии с методологией, разработанной новыми классиками в 1970-е годы).

Следовать методологическим предписаниям «революции рациональных ожиданий» не означает принимать точку зрения, что стабилизационная политика обязательно неэффективна (это часто предполагалось в ранних комментариях к следствиям из этих результатов). В современных моделях DSGE с жесткими зарплатами и/или ценами тот факт, что решения об установлении зарплаты или назначении цены принимаются на основе рациональных ожиданий, имеет важные последствия для природы компромисса между инфляцией и реальной деятельностью, а также для нашей оценки эффектов данной политики. Вряд ли следует ожидать, что ответ на вопрос о следствиях той или иной политической меры будет простым и не зависящим от того, ожидали ее заранее или нет, предполагается ли, что она будет введена постоянно или на время, и от того, что именно правительство говорит о своих намерениях. Но из этих моделей обычно следует, что, во-первых, систематическое проведение альтернативной политики приведет к совершенно иным формам эволюции реальной экономической деятельности; во-вторых, должна быть возможность на основе достаточно точных и регулярно собираемых данных разработать правила обратной связи, при помощи которых можно удачнее стабилизировать экономику, чем при менее «активистских» вариантах политики. Как показал Дж. Тейлор⁹ и другие авторы, технику теории оптимального управления (модифицированную с учетом перспективистских структурных взаимосвязей) можно использовать для разработки идеальной политики стабилизации в подобной модели.

В-четвертых, в настоящее время большинство макроэкономистов согласны с тем, что реальные колебания — важный источник экономических флуктуаций. Гипотеза о том, что колебания делового цикла можно в основном объяснить случайными экзогенными изменениями монетарной политики, уже практически не находит поддержки.

В то же время существуют работы¹⁰, в которых оценивается влияние экзогенных изменений на монетарную политику и способность структурных моделей учитывать это влияние. Однако такие работы появляются не потому, что кто-то считает подобные колебания главным источником совокупной волатильности, а потому, что это служит полезным эмпирическим тестом для выбора из альтернативных моделей. На самом деле Д. Альтиг с соавторами¹¹ пришли к выводу, что шоки монетарной политики, выявленные в их модели VAR, объясняют лишь 14% общей дисперсии колебаний совокупного

⁹ Taylor J.B. Estimation and Control of a Macroeconometric Model with Rational Expectations // *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No 5. P. 1267–1286.

¹⁰ См., например: Rotemberg J.J., Woodford M. An Optimization-Based Econometric Framework for the Evaluation of Monetary Policy // NBER Macroeconomics Annual 1997. P. 297–346. Cambridge, MA: MIT Press, 1997; Christiano L.J., Eichenbaum M., Evans C.L. Nominal Rigidities and the Dynamic Effects of a Shock to Monetary Policy // *Journal of Political Economy*. 2005. Vol. 113, No 1. P. 1–45.

¹¹ Altig D., Christiano L., Eichenbaum M., Lindé J. Op. cit.

выпуска во время делового цикла. Кроме того, Ф. Сметс и Р. Уотерс¹² установили, что шоки монетарной политики объясняют не более 10% при декомпозиции дисперсии ошибки прогноза совокупного выпуска на любом временном горизонте.

Следует отметить, что под «реальными колебаниями» мы понимаем не только «шоки технологии», на которые делался акцент в теории реального делового цикла 1980-х годов. Современные эмпирические DSGE-модели (например, модель Сметса и Уотерса) включают множество различных типов изменений технологий, предпочтений, экономической политики (в том числе фискальные шоки), и каждый вид шоков объясняет часть общей вариативности агрегированных временных рядов. Несмотря на это, технологические шоки того или иного рода обычно все равно оказываются в числе основных объясняющих факторов¹³.

В целом традиционный кейнсианский подход к деловым циклам — колебания порождаются различными видами реальных факторов, действующих на экономическую деятельность только через совокупный спрос, в то время как совокупное предложение имеет гладкий тренд — в настоящее время подтверждается современными моделями не больше, чем чисто монетаристские взгляды. Хотя эмпирические DSGE-модели, выполненные в духе модели Сметса и Уотерса, позволяют осмысленно говорить о краткосрочных отклонениях от «равновесия» или «естественного» уровня реальной деловой активности, эта «естественная величина выпуска» отнюдь не гладкий тренд, и те колебания, что вызывают временные отклонения от естественного уровня, обычно сдвигают и его.

В то же время утверждение, что чисто монетарные изменения не являются основной причиной деловых флуктуаций, не означает, что монетарная политика не имеет никакого отношения к их объяснению. В эмпирических DSGE-моделях с жесткой заработной платой, жесткими ценами, «жесткой информацией» или некоторой комбинацией этих несовершенств обычно предполагается, что равновесное воздействие реальных колебаний существенно зависит от характера систематической монетарной политики, то есть от природы постоянной обратной связи между общими условиями и политикой центрального банка. Поэтому характер реально проводившейся монетарной политики все еще играет важную роль в объяснении структуры наблюдаемых деловых циклов, и остается немало возможностей (по крайней мере, теоретически) улучшить качество стабилизации, меняя формат монетарной политики. Хотя до сих пор нет единого мнения о том, в какой мере сравнительно большая стабильность США и других экономик в последние десятилетия была следствием улучшения монетарной политики, гипотеза о положительном ее влиянии на стабильность по

¹² Smets F., Wouters R. Shocks and Frictions in US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach.

¹³ Альтиг с соавторами рассматривают два типа технологических шоков: «нейтральный» и специфический по отношению к инвестициям, и приходят к выводам, что вместе они способны объяснить 28% дисперсии совокупного выпуска во время делового цикла. При оценивании DSGE-модели Сметса и Уотерса эти два шока позволяют объяснить примерно половину дисперсии ошибки прогноза ВВП на горизонте 10 кварталов.

причинам, отмеченным в том числе Тейлором, определенно соответствует общему взгляду на природу деловых циклов в современных эмпирических DSGE-моделях.

В-пятых, сейчас широко распространено мнение об эффективности монетарной политики, особенно в качестве средства контроля инфляции. После всемирного успеха антиинфляционной политики в 1980-х и 1990-х уже никто не спорит, что центральные банки могут контролировать инфляцию, если захотят (и если им позволят). Также сейчас общепринята точка зрения, согласно которой целесообразно возлагать на центральные банки ответственность за поддержание инфляции в разумных пределах.

В этом отношении монетаристы одержали победу в важном споре с послевоенными кейнсианцами. Однако это не означает, что колебания реальной деловой активности, использования производственных мощностей и других факторов, определяющих издержки предложения, не рассматриваются сейчас в качестве важных непосредственных причин, влияющих на уровень цен. Кривая Филлипса живет и здравствует в современных эмпирических DSGE-моделях, а недавно появившаяся обширная литература отразила, в какой степени связаны реальные предельные издержки (измеренные разными способами) и дисперсия инфляции¹⁴. Но сейчас ясно, что ни из теоретического правдоподобия, ни из эмпирической достоверности таких моделей не следует, что инфляция определяется факторами, мало поддающимися воздействию монетарной политики. Дело не только в том, что кривая Филлипса сама по себе не является завершенной моделью инфляции (так как она есть лишь отношение между эндогенными переменными), но и в том, что в структуре моделей общего равновесия поведение фирм и домохозяйств само по себе может в лучшем случае определить структуру относительных, а не абсолютных (денежных) цен. Таким образом, создание «номинального якоря», если таковой должен существовать, остается в ведении государственной политики.

Кроме того, согласие с тем, что уровень инфляции в итоге определяется монетарной политикой, не означает, что необходимо полагать, будто цены определяются величиной денежной массы, и в еще меньшей степени — что для контроля над инфляцией нужно тщательно наблюдать за различными параметрами предложения денег. Не следует отождествлять монетарную политику лишь с контролем над предложением денег. В большинстве центральных банков, которые явным образом берут на себя обязательство по таргетированию инфляции, денежные агрегаты практически не играют никакой роли в определении политики. Во многих эмпирических DSGE-моделях (например, в модели Сметса и Уотерса) деньги не рассматриваются, хотя в них и включается уравнение, описывающее монетарную политику, и из них следует, что

¹⁴ Обзор литературы см. в: *Gali J., Gertler M., Lopez-Salido J. D. Robustness of Estimates of the Hybrid New Keynesian Phillips Curve // Journal of Monetary Economics. 2005. Vol. 52, No 6. P. 1107–1118; Sbordone A. M. Do Expected Future Marginal Costs Drive Inflation Dynamics? // Journal of Monetary Economics. 2005. Vol. 52, No 6. P. 1183–1197; Eichenbaum M., Fisher J. D. M. Estimating the Frequency of Price Re-optimization in Calvo-Style Models // Journal of Monetary Economics. 2007. Vol. 54, No 7. P. 2032–2047.*

спецификация этого уравнения имеет большое значение в определении динамики как номинальных, так и реальных переменных¹⁵.

Остающиеся разногласия

Изучение делового цикла больше не сопровождается спорами о фундаментальных основаниях макроэкономического анализа, как это было в послевоенные десятилетия, но у макроэкономистов все еще остаются некоторые важные методологические разногласия. Наверное, наиболее очевидное размежевание касается значения, которое различные исследователи придают работам по «чистой науке» относительно решения прикладных задач. По этой причине существует расхождение в оценке достижений макроэкономической науки за последнее время, из-за чего стороннему наблюдателю может показаться, что основные принципы в данной области не утвердились окончательно, хотя в действительности, как уже было сказано, альтернативных подходов к изучению макроэкономических вопросов сегодня уже не существует.

С обеих сторон можно услышать скептические высказывания по поводу прогресса макроэкономической теории как со стороны тех, кто жалуется на недостаточное внимание к научной строгости, так и со стороны тех, кто считает, что все озабочены исключительно ею. Некоторые теоретики утверждают, что эмпирические DSGE-модели текущего поколения (ранее упомянутые в качестве иллюстрации нового методологического синтеза) не обоснованы достаточно строго, чтобы использовать их для анализа экономической политики¹⁶. Сторонники этой точки зрения, как правило, не считают, что есть какая-то другая модель, в большей степени подходящая для этих целей. Вместо этого они полагают, что интеллектуально последовательному теоретику лучше вообще не высказываться о вопросах экономической политики.

Чтобы не вводить читателя в заблуждение, подчеркнем, что когда мы говорим о методологическом сближении, то вовсе не имеем в виду, будто все важные эмпирические и теоретические проблемы в макроэкономике решены. До сих пор нет единого мнения о том, как лучше специфицировать эмпирически достоверную модель совокупных колебаний. Результаты, полученные в работах Кристиано, Эйхенбаума и Эванса или Сметса и Уотерса¹⁷, обнадеживают, но было бы глупо считать эти модели истиной в последней инстанции. Работа в этом направлении ведется сравнительно недавно, так что вряд ли кто-то удивится, если созданные через десять лет лучшие из моделей, используемых для анализа экономической политики, будут отличаться

¹⁵ О роли денежных агрегатов в DSGE-моделях текущего поколения для анализа монетарной политики см.: Woodford M. How Important is Money in the Conduct of Monetary Policy? // Journal of Money, Credit and Banking. 2008. Vol. 40, No 8. P. 1561–1598.

¹⁶ Chari V. V., Kehoe P. J., McGrattan E. R. New Keynesian Models Are Not Yet Useful for Policy Analysis // American Economic Journal: Macroeconomics. 2008. Vol. 1, No 1. P. 242–266.

¹⁷ Christiano L., Eichenbaum M., Evans C. Op. cit.; Smets F., Wouters R. An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the Euro Area; Smets F., Wouters R. Shocks and Frictions in US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach.

от существующих моделей во многих важных отношениях (хотя мы и не можем предсказать, каких именно).

Это не означает, что использование таких моделей для контрфактической симуляции последствий экономической политики вызывает сомнения в эмпирической достоверности этих моделей. Политические решения приходится принимать постоянно, несмотря на неопределенность относительно точных последствий альтернативных вариантов. Даже если ограничить цели экономической политики (например, сосредоточиться только на стабилизации инфляции), необходимо делать сложный выбор: как именно применять доступные нам инструменты для достижения этой цели? Приходится обосновывать политические предписания, исходя из предварительных, приблизительных моделей, по крайней мере, если мы не хотим строить анализ на еще более шатких основаниях. Естественно, честные политические рекомендации должны содержать упоминания об аспектах, где существуют очевидные основания для сомнений в предварительных выводах, полученных из имеющихся моделей. Осмотрительная экономическая политика должна быть устойчивой к последствиям ошибок, вызванных использованием некорректной модели. Вопросы устойчивости выводов из анализа политики могут рассматриваться (и рассматриваются) в рамках современного мейнстрима макроэкономического анализа¹⁸.

Неубедительны и представления о том, что можно улучшить качество рекомендаций с помощью дальнейших уточнений «основных принципов» макроэкономической теории в ожидании, что прогресс в понимании фундаментальных теоретических проблем приведет к исчезновению неопределенности в вопросах экономической политики. Исследования, направленные исключительно на уточнение теории, могут быть весьма ценны, но вряд ли стоит ожидать, что прояснены будут именно вопросы, необходимые для улучшения качества экономической политики, если только ученые не выберут именно ее в качестве основной темы или, по крайней мере, не будут рассматривать проблемы, которые затрагиваются в литературе по анализу политики.

В своей статье Мэнкью критикует текущее положение вещей в макроэкономической теории с противоположной точки зрения. По его мнению, с 1970-х годов слишком большой акцент делали на построении макроэкономики как науки с четкими концептуальными основаниями и слишком мало уделяли внимания макроэкономике как форме прикладного, инженерного знания, знания о том, как решать конкретные задачи. В итоге, как он полагает, все концептуальное развитие макроэкономики в течение последних нескольких десятилетий «практически не влияло на макроэкономистов-практиков, обремененных неприятной задачей проведения реальной монетарной и фискальной политики»¹⁹. Мэнкью считает, что в этом отношении все многообразные направления

¹⁸ Хорошим примером такой работы служит статья Э. Левина и соавторов: *Levin A., Onatski A., Williams J.C., Williams N.* Monetary Policy under Uncertainty in Micro-Founded Macroeconometric Models // NBER Macroeconomics Annual 2005 / M. Gertler, K. Rogoff (eds.). Cambridge, MA: MIT Press, 2005. P. 229–287.

¹⁹ *Mankiw N.G.* The Macroeconomist as Scientist and Engineer. P. 44 (*Мэнкью Н. Г.* Макроэкономист как ученый и инженер. С. 102)

современной академической макроэкономики в одинаковой степени потерпели неудачу.

Например, он утверждает, что модели количественного анализа экономической политики в таких учреждениях, как ФРС, восходят «напрямую к ранним моделям Клейна, Модильяни и Экштейна. Влияние новых классических и новых кейнсианских исследований на разработку этих моделей было минимальным»²⁰. Однако такое описание текущего положения дел некорректно. Действительно, модели, применяемые многими ответственными за проведение политики институтами, можно рассматривать как результат эволюционного развития программы макроэкономического моделирования послевоенных кейнсианцев. Поэтому если кто-то, как ранние новые классики, ожидал, что использование новых инструментов потребует коренного пересмотра моделей, то можно было бы прийти к выводу, что этого так и не произошло. Однако на самом деле инструменты были применены, только последствия их применения были не такими радикальными, как некогда ожидалось.

Основная модель экономической политики, используемая в настоящее время ФРС, модель FRB/US, была разработана в середине 1990-х годов, еще до недавнего возрождения работы над эмпирическими DSGE-моделями, и отражает множество идей из литературы 1970-х и 1980-х годов. Как отмечали Ф. Брайтон и соавторы²¹, эта модель кардинально отличалась от предыдущего поколения моделей ФРС тем, что в ней гораздо больше внимания уделялось моделированию эндогенной эволюции ожиданий, она позволяла проводить симуляции при различных ожиданиях, в том числе — при предположении не противоречащих модели (или рациональных) ожиданий. Создатели модели постарались сделать так, чтобы долгосрочная динамика, полученная в модели, не противоречила равновесной конструкции, например чтобы динамика государственного и внешнего долга удовлетворяла условию трансверсальности. Наконец, динамика подстройки была смоделирована не просто как добавление произвольных лагов к структурным взаимосвязям или как предположение о «неполной подстройке» *ad hoc*, а на основе решения агентами задач динамической оптимизации с включением заданных явным образом (хотя и гибко параметризуемых) издержек подстройки.

Модели, которые используют другие центральные банки, например модель квартального прогноза Банка Канады²² или система прогноза и предсказания Резервного банка Новой Зеландии²³, столь же современные, поскольку в них акцентируются эндогенные ожидания и совместимая с моделью равновесия долгосрочная динамика. Но это не просто исследовательские проекты, а модели, используемые для принятия реальных решений об экономической политике в рамках

²⁰ *Mankiw N. G.* Op. cit. P. 42. (Мэнкью Н. Г. Указ. соч. С. 101).

²¹ *Brayton F., Levin A., Tryon R., Williams J.* The Evolution of Macro Models at the Federal Reserve Board // Carnegie—Rochester Conference Series on Public Policy. 1997. Vol. 47, No 1. P. 43—81.

²² *Coletti D., Hunt B., Rose D., Tetlow R.* The Bank of Canada's New Quarterly Projection Model. Part 3: The Dynamic Model: QPM // Bank of Canada Technical Report. 1997. No 75.

²³ *Black R., Cassino V., Drew A., Hansen E., Hunt B., Rose D., Scott A.* The Forecasting and Policy System: The Core Model // Reserve Bank of New Zealand Research Paper. 1997. No 43.

подхода «прогнозного таргетирования» монетарной политики и применяемые обоими центральными банками с 1990-х годов.

В следующее десятилетие, по мере того как в академической литературе все больше внимания уделялось разработке теоретически непротиворечивых и одновременно эмпирически тестируемых моделей, возростал темп внедрения идей из экономической литературы в практику моделирования в учреждениях, отвечающих за экономическую политику. Часто в этом процессе ведущую роль играли центральные банки, проводящие политику «прогнозного таргетирования». К примерам более амбициозных с теоретической точки зрения проектов относятся: модель глобальной экономики МВФ²⁴, модель RAMSES²⁵ шведского Риксбанка, новая региональная модель Европейского центрального банка²⁶, норвежская экономическая модель (NEMO)²⁷, разработанная Банком Норвегии. Все это логически последовательные DSGE-модели, отражающие описанный выше методологический консенсус и сопоставленные с данными путем калибровки или байесовского оценивания²⁸. В то же время эти модели разработаны в учреждениях, проводящих экономическую политику, для использования на практике²⁹.

Мэнкью также утверждает, что сотрудники центральных банков не применяют достижения современной макроэкономике для анализа и принятия решений. В качестве доказательства он цитирует мемуары бывшего управляющего ФРС Л. Мейера, говоря, что «анализ экономических флуктуаций и валютной политики Мейера полон нюансов, но в нем не видно и следа современной макроэкономической теории. Он показался бы знакомым кому-то, кто обучался в традициях неоклассическо-кейнсианского синтеза, преобладавшего приблизительно в 1970 г., но с тех пор и не заглядывал в научную литературу»³⁰. Я не узнаю в этом портрете Мейера, управляющего ФРС, хотя, как и другие гарвардские профессора, скорее всего он старается говорить проще, когда обращается к широкой публике, а не к своим коллегам. Кроме того, в интерпретации Мэнкью предполагается, что согласие с теми или иными идеями, появившимися в исследовательской литературе

²⁴ Bayoumi T. A., Laxton D., Faruqee H., Hunt B., Karam P. D., Lee J., Rebucci A., Tchakarov I. GEM: A New International Macroeconomic Model // International Monetary Fund Occasional Paper. 2004. No 239.

²⁵ Adolfson M., Laséen S., Lindé J., Villani M. RAMSES: A New General Equilibrium Model for Monetary Policy Analysis // Sveriges Riksbank Economic Review. 2007. No 2. P. 5–39.

²⁶ Christoffel K., Coenen G., Warne C. Conditional versus Unconditional Forecasting with the New Area-Wide Model. Mimeo, 2007.

²⁷ Brubakk L., Husebo T. A., Maih J., Olsen K., Ostnor M. Finding NEMO: Documentation of the Norwegian Economy Model // Norges Bank Staff Memo 2006/6. www.norges-bank.no/templates/pagelisting_____51409.aspx.

²⁸ Модели RAMSES и New Area-Wide Model оценивались. Команды, работавшие над GEM и NEMO, также выражали намерение использовать байесовские методы для оценки своих моделей, хотя в настоящее время используются только калиброванные версии.

²⁹ Существует множество других методологически амбициозных проектов построения моделей, которые сейчас разрабатываются в различных институтах, включая ФРС. В данной статье упомянуты лишь уже используемые модели или, по крайней мере, те, которые явным образом были разработаны в институтах, отвечающих за экономическую политику, и используются при ее проведении.

³⁰ Mankiw N. G. Op. cit. P. 40. (Мэнкью Н. Г. Указ. соч. С. 98).

после 1970-х годов, обязательно требует безоговорочного отказа от прежних взглядов, бытовавших до 1970-х. Это не так³¹.

В любом случае вряд ли такое можно сказать о ком-то из нынешних членов Федерального комитета по открытому рынку. Речи Б. Бернанке или других управляющих и президентов федеральных резервных банков зачастую пестрят ссылками на современную научную литературу. Когда ФРС недавно представила новую форму обсуждения количественных прогнозов членов ФКОМ как часть опубликованного протокола комитета, управляющий Ф. Мишкин объяснил изменения экономической политики в речи «Стратегия ФРС по улучшению коммуникации и наука монетарной политики»³². Для меня это означает, что «разрыв» между макроэкономической наукой и ее инженерной стороной не столь велик, как это утверждает Мэнкью³³.

Естественно, остается много вопросов, по которым макроэкономистам лучше скромно молчать, как на этом настаивает Мэнкью. То, что в нашей области стало меньше разногласий, вовсе не означает, что у нас есть адекватное понимание проблем, которыми занимаемся. Мы все еще можем надеяться на значительный прогресс, и конкуренция между противоборствующими подходами и гипотезами практически будет неизбежной при этом движении вперед. Однако сегодня возросла вероятность продуктивного диалога, с одной стороны, теоретиков и эмпириков, а с другой — теоретиков и практиков, что делает особенно радужными перспективы прогресса.

*Перевод с английского
Р. Хаиткулова, Д. Шестакова*

³¹ О степени, в которой общепринятые представления, существовавшие около 1970 г., были опровергнуты реальной практикой центральных банков и о роли научной литературы в этом процессе, см.: *Goodfriend M. How the World Achieved Consensus on Monetary Policy // Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 21, No 4. P. 47–68.* Согласно Гудфренду, «это была история прогресса теории и практики, стимулирующих друг друга» (*Goodfriend M. Op. cit. P. 57*).

³² *Mishkin F. S. The Federal Reserve's Enhanced Communication Strategy and the Science of Monetary Policy / Speech, M.I.T. Undergraduate Economics Association, Cambridge, MA, 2007. November 29, 2007. www.federalreserve.gov/newsevents/speech/mishkin20071129a.htm.*

³³ Более подробный ответ Мэнкью см. в: *Warsh D. It Isn't All in Adam Smith // Economicprincipals.com. 2006. Dec. 10. www.economicprincipals.com/issues/06.12.10.html.*

Л. ГРИГОРЬЕВ,
кандидат экономических наук,
профессор Международного университета в Москве,

А. ИВАЩЕНКО,
аспирант экономического факультета
МГУ имени М. В. Ломоносова

ТЕОРИЯ ЦИКЛА ПОД УДАРОМ КРИЗИСА

В 1986—2005 гг., в период высоких темпов роста мировой экономики и относительно низких цен на энергоносители, в анализе колебаний экономической активности стала доминировать теория реального делового цикла (*Real Business Cycle, RBC*). В начале XXI в. ее окончательно признало международное научное сообщество, когда в 2004 г. Ф. Кюдланд и Э. Прескотт получили Нобелевскую премию по экономике. Одновременно появились работы, авторы которых указывали на некую новую устойчивость крупных развитых экономик, особенно американской, в течение данного периода.

За последние 50 лет экономисты стали лучше понимать, как проводить эффективную антициклическую политику, — это подтверждает строгий анализ данных¹. После двух десятилетий низкой волатильности макроиндикаторов в развитых странах мировой кризис 2008—2009 гг. вновь актуализировал вопрос: жива ли теория цикла? Насколько релевантно его описание с помощью дисперсии отклонений экономических показателей от гладких трендов, действительно ли изучение их траекторий в фазе кризиса не дает дополнительных знаний о цикле? В каком направлении может развиваться теория в нынешних кризисных условиях?

С учетом последствий мирового кризиса возникли сомнения не только в действительности той или иной макроэкономической теории, но и в их смысле. Разумеется, теория должна обладать определенной внутренней красотой и стройностью, иначе она вряд ли будет достаточно убедительной и признанной. Кроме того, теория призвана давать глубокое понимание объекта исследования, причем в экономике — в развитии, абсорбируя новые крупные тенденции. В отношении теории реальность выступает, так сказать, в виде шоков, которые заставляют пересматривать теоретические основы и включать в цели исследователя нерешенные задачи. Иными словами, любая теория нуждается в осмысленном применении: она должна решать конкретные задачи, чтобы не стать отвлеченной игрой ума.

Безусловно, теория реального делового цикла обладает внутренней математической стройностью. У нее есть особое понимание объекта исследования: *колебания экономической активности считаются равновесными даже с учетом всех реализовавшихся шоков.*

¹ См.: *Blanchard O., Simon J.* The Long and Large Decline in U.S. Output Volatility // *Brookings Papers on Economic Activity*. 2001. Vol. 32, No 1. P. 135—164; *Romer C., Romer D.* The Evolution of Economic Understanding and Postwar Stabilization Policy // *NBER Working Paper*. 2002. No 9274.

Но современная теория резко ограничивает круг решаемых с ее помощью задач, однако при этом не отказывается от претензий на всеобщность. Теория реального цикла показывает, что при заданном наборе шоков дисперсию отклонений рядов от долгосрочного тренда за определенный период можно модельно приблизить к реальной с достаточно высокой точностью. Но данная теория не изучает траекторию движения экономик. Интенсивность колебаний ВВП вокруг тренда — важный индикатор для правительств и денежных властей, влияющий на параметры экономической (в первую очередь монетарной) политики. Но для бизнеса, населения и налоговых органов экономический цикл — прежде всего колебания загрузки мощностей и занятости, курсов акций и инвестиций в реальную экономику. Особенно это относится к развивающимся странам, экономика которых зависит от внешних рынков, цен на сырье и динамики мирового хозяйства.

В реальной жизни правительства развитых стран при выработке бюджетной политики, фирмы при планировании инвестиций и заимствований, коммерческие и инвестиционные банки при построении своих стратегий опираются на прогнозы уровня основных экономических показателей, а не на их дисперсию. Современная теория цикла самоустранилась от прогнозирования конъюнктуры, поэтому на практике решением этой задачи занимаются множество прогнозистов, которые нередко используют недостаточно теоретически обоснованные методы и модели.

Интерес к теории цикла и возможным антициклическим действиям правительств обусловлен, в частности, значением колебаний деловой активности для финансовых и сырьевых рынков, их воздействием на структуру мировой экономики и интенсивность научно-технического прогресса. Циклические колебания, особенно кризисы, связаны с огромными издержками для экономики в целом, поэтому задача смягчения или предотвращения кризисов всегда будет актуальной.

Насколько тесно коррелируют реальная история развития макроэкономической мысли и экономические процессы последнего столетия? Глубокие кризисы XX в. приводили к существенным изменениям в макроэкономической теории: Великая депрессия открыла дорогу кейнсианству, нефтяные шоки 1970-х годов — экономике предложения (*supply-side economics*) неоклассического толка. С некоторым лагом смена макроэкономических парадигм определяла и смену ориентиров макроэкономической политики в развитых странах. Сам факт повторения внезапных и глубоких экономических кризисов говорит о том, что одному из разделов макроэкономики — теории цикла — еще далеко до достаточно аккуратного описания реальных процессов. В связи с этим возникает ряд вопросов. Объясняется ли отсутствие глобального кризиса в течение 35 лет успехами современной экономической мысли и правильным макроэкономическим регулированием? Стал ли кризис отчасти результатом чрезмерной веры макроэкономистов в свои достижения? Мы склонны думать, что правильный ответ — «да» в обоих случаях, то есть какие-то важные моменты современная теория цикла оставила за скобками.

От теории реального цикла...

Нельзя говорить о консенсусе во взглядах макроэкономистов на причины циклических колебаний экономической активности. В рамках теории цикла разнообразие подходов всегда было и будет огромным. Мы не ставим цель сделать обзор всех существующих концепций и найти «более и менее правильные», а остановимся только на мейнстриме в теории цикла, определявшем характер научных дискуссий в последние 20–25 лет. В качестве такой основополагающей концепции естественно рассмотреть теорию реального делового цикла.

У макроэкономистов нет единой точки зрения даже на то, какие работы следует относить к этой теории. Одни исследователи трактуют ее узко, подразумевая небольшой пласт ключевых работ ведущих авторов 1980–1990-х годов², которые указывали на первостепенную роль технологических шоков для американских послевоенных циклов. Другие, напротив, считают теорию реального делового цикла широкой исследовательской программой, анализирующей колебания макроэкономических переменных как динамически равновесные с учетом всех реализовавшихся шоков, в том числе технологических³. В этом случае под термином RBC скрывается множество работ о цикле, основанных на концепции динамического стохастического общего равновесия (*Dynamic Stochastic General Equilibrium, DSGE*). Нам ближе именно такое понимание теории.

Свою ключевую работу, заложившую основы теории реального делового цикла, будущие нобелевские лауреаты Ф. Кюдланд и Э. Прескотт опубликовали в 1982 г.⁴ Неоклассическая по своей сути, она противопоставлялась кейнсианской теории цикла, доминировавшей в макроэкономике на протяжении двух десятилетий после Второй мировой войны, но оказавшейся неадекватной в 1970-е годы на фоне нефтяных шоков. Действительно, традиционные кейнсианские рецепты стимулирования спроса тогда не сработали и породили высокую инфляцию (а опосредованно — финансовые кризисы начала 1980-х годов), в результате это время в США часто называют периодом «великой инфляции»⁵. Во многом благодаря последней макроэкономика обогатилась сначала теорией рациональных ожиданий Дж. Мута и Р. Лукаса⁶, а затем — теорией реального делового цикла, опирающейся на рациональные ожидания.

² См.: *Энтов Р. М.* Некоторые проблемы исследования деловых циклов // Финансовый кризис в России и в мире / Под ред. Е. Т. Гайдара. М.: Проспект, 2009.

³ См.: *McCandless G.* The ABC's of RBC's: An Introduction to Dynamic Macroeconomic Models. Cambridge, MA; L.: Harvard University Press, 2008.

⁴ См.: *Kydland F., Prescott E.* Time to Build and Aggregate Fluctuations // *Econometrica*. 1982. Vol. 50, No 6. P. 1345–1370; см. также: *Балаشوва Е.* Финн Кюдланд и Эдвард Прескотт: движущие силы экономических циклов (Нобелевская премия 2004 г. по экономике) // Вопросы экономики. 2005. № 1.

⁵ См., например: *Meltzer A.* Origins of the Great Inflation // *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*. 2005. Vol. 87. P. 145–175.

⁶ См.: *Muth J. F.* Rational Expectations and the Theory of Price Movements // *Econometrica*. 1961. Vol. 29, No 3. P. 315–335; *Lucas R.* Expectations and the Neutrality of Money // *Journal of Economic Theory*. 1972. Vol. 4, No 2. P. 103–124.

Новизна подхода Кюдланда и Прескотта к анализу деловых циклов обусловлена рядом теоретических и методологических соображений. Центральным моментом здесь, на наш взгляд, следует считать предположение о стохастической природе циклов при равновесности траекторий изменения основных макропоказателей. Это предположение кардинально отличает теорию RBC в широком смысле (и, как следствие, большинство современных теорий цикла) от всех прежних концепций. Гипотеза о том, что шоки имеют *определенную* природу и реализуются *внутри* экономической системы, более реалистична, чем ранняя кейнсианская точка зрения об аддитивном влиянии *неопределенных* шоков на детерминированное экономическое равновесие. В результате исследователи отказались от идеи анализа цикла как последовательных отклонений от некоей равновесной траектории, что ограничило число задач и открыло новые возможности для использования математического инструментария.

Но постулирование стохастической природы цикла привело к тому, что начиная с 1980-х годов анализ циклических колебаний в теоретической макроэкономике в большей степени стал концентрироваться на причинах колебаний, а не на способах их подавления. Действительно, если шоки, порождающие фактическую динамику экономических систем, случайны, то со случайностью бороться нельзя. В этом случае подавление циклов — лишь набор правил экономической политики, позволяющих приблизить экономику к устойчивому состоянию. Таким образом, теоретически обоснованная антициклическая политика лишь отчасти определяется выводами теории цикла на настоящем этапе ее развития. Иными словами, нет предопределенности и неизбежности кризисов и циклов, как и отклонений от равновесия, а есть набор стохастических шоков в системе.

Из-за невозможности точно описать макроэкономическую динамику при случайных шоках пришлось изменить и само понятие «точность»: в современной теории цикла хорошая модель генерирует ряды с *волатильностью*, *близкой* к волатильности рядов фактических данных, причем после удаления долгосрочного тренда. В данной статье мы не будем рассматривать разнообразные способы удаления трендов или, строже, фильтрации данных, хотя это дискуссионный вопрос. В отличие от более ранних концепций современная теория цикла анализирует не уровни макроэкономических рядов, а их дисперсии. В этом случае изучают воздействие шоков на дисперсию колебаний относительно тренда, но не собственно траекторию роста (при использовании неоклассических моделей роста как основы RBC-моделей она априори предполагается «хорошей»).

Существенно видоизменяя общие принципы анализа циклических колебаний, гипотеза о стохастической природе циклов не требует отказа от привычных теоретических концепций, лежащих в основе строящихся моделей. Действительно, равновесные траектории развития экономик в RBC-моделях — динамически оптимальные, определяемые решениями репрезентативных агентов. При этом оптимальность решения предполагает установление в моделируемой экономике общего равновесия. С этой точки зрения, модели RBC повторяют неокласси-

ческие модели роста, за исключением включаемых в анализ шоков, на которые репрезентативные экономические агенты реагируют *рационально с учетом ожиданий* на бесконечном горизонте⁷. Соответственно общее равновесие в моделях реального делового цикла также носит стохастический характер.

Все современные модели цикла в рамках макроэкономического мейнстрима — это модели DSGE, и именно их мы называем, вслед за профессором Дж. Маккэндлессом⁸, моделями RBC в широком смысле. Основанием служит общий метод анализа циклов, а оправданием для более узкого по смыслу названия — уважение к создателям метода, обращавшим особое внимание на реальные (технологические) шоки.

Неудивительно, что на первом этапе развития теории RBC (1980-е — начало 1990-х годов) главной причиной послевоенных деловых циклов в США считались технологические шоки⁹. Поскольку в моделях RBC это чаще всего шоки совокупной факторной производительности (*total factor productivity, TFP*), с их помощью можно лучше описывать неожиданные колебания совокупного предложения. Именно последними, а не колебаниями совокупного спроса, как предполагали экономисты кейнсианского толка, сопровождалась «великая инфляция» 1970-х годов. По сути, технологические шоки — это неожиданные колебания предельной производительности факторов производства и, следовательно, их стоимости. Естественно, в таком виде технологические шоки подходят для объяснения положительных отклонений экономической активности. Идея модельного «негативного технологического шока» пока не получила должного развития применительно к реальной экономике¹⁰.

Фактически изменения в подходе позволили искать шоки, помогающие моделировать отклонения (дисперсии) от траектории макродинамики. Со временем набор включаемых в модели шоков увеличивался, усложнялись сами теоретические конструкции.

Так, в начале 1990-х годов были популярны модели со случайными отклонениями госрасходов от устойчивых уровней¹¹. Включение «случайных» госрасходов в модели улучшало их соответствие данным, однако вызывало сомнение в логической обоснованности подобной гипотезы, особенно при рассмотрении двух–восьмилетних циклов. Тем самым в условиях реального политического процесса антициклическая политика должна была предусматривать изоляцию политиков от принятия решений о госрасходах. Такая рекомендация снижает вероятность проциклических госрасходов: рост в период бума и снижение во время спада.

⁷ Более подробный обзор макроэкономических основ теории RBC см. в: Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории // Вопросы экономики. 2005. № 1.

⁸ См.: *McCandless G.* Op. cit. P. XIII.

⁹ Со времен работы А. Бернса и У. Митчела (*Burns A., Mitchell W.* Measuring Business Cycles. N. Y.: NBER, 1946) под деловыми циклами в США зачастую понимают колебания длиной от 8 до 32 кварталов (в терминах теории гармонических колебаний).

¹⁰ Подробнее о трактовке негативных технологических шоков см., например: *Rebelo S.* Real Business Cycle Models: Present, Past and Future // *Scandinavian Journal of Economics*. 2005. Vol. 107, No 2. P. 217–238 (рус. пер. см. в этом номере журнала. — *Примеч. ред.*).

¹¹ См.: *Burnside C., Eichenbaum M., Rebelo S.* Labor Hoarding and the Business Cycle // *The Journal of Political Economy*. 1993. Vol. 101, No 2. P. 245–273.

Модели с учетом монетарных шоков строились с большим «уважением» к монетарной политике: предполагалось, что шоки вызывают небольшие отклонения процентных ставок от уровней, определяемых монетарными правилами, которым, как считалось, всегда жестко следуют монетарные власти¹². Подобные модели чрезвычайно популярны и в настоящее время. На их основе центробанки многих стран построили собственные DSGE-модели для принятия решений о применении тех или иных мер монетарной политики.

Еще один традиционный тип шоков, анализируемых в теории RBC, — шоки внешней конъюнктуры. Их вводят в модели как шоки внешних цен¹³ (в том числе мировых сырьевых¹⁴) или мировых процентных ставок. При этом операции с внешним сектором, как отдельным рынком в условиях общего равновесия, в моделях RBC также по определению сбалансированы (нулевое сальдо платежного баланса в любой момент). Данный постулат явно не выдержал проверку на прочность в 1990–2000-е годы (огромный дефицит платежного баланса США при экспорте сбережений Китаем и другими странами). Финансовые операции с внешним миром в подавляющем большинстве моделей сводятся лишь к купле-продаже безрисковых бумаг, причем ставки по внешним займам в наиболее продвинутых современных моделях¹⁵ зависят от объема накопленного валового внешнего долга страны. Последняя особенность в некоторой степени отражает популярную в прикладных исследованиях концепцию странового риска. Вместе с технологическими и монетарными шоки внешней конъюнктуры исчерпывают набор шоков, фактически используемых при построении моделей современной теории цикла¹⁶.

В 2000-е годы благодаря анализу внешних шоков теория реального делового цикла постепенно перешла к исследованию макроэкономической динамики априори «неудобных» для моделирования развивающихся стран. Если в вопросах моделирования экономик развитых стран, в первую очередь США, у исследователей еще в 1990-е годы сложился определенный консенсус по поводу того, какие модели использовать и какие шоки в них включать для получения заведомо качественных результатов (относительно точного соответствия модельных дисперсий реальным), то применительно к развивающимся странам его нет до сих пор. Хотя в последние годы было опубликовано несколько работ с интересными результатами¹⁷, применимость RBC-моделей к анализу их экономик по-прежнему вызывает большие сомнения. Едва ли можно предполагать, что фактическая макроэкономическая динамика развивающихся стран определяется двумя-тремя типами шоков, пусть даже с учетом шоков внешней конъюнктуры. События последних лет скорее подтверждают указанное сомнение. Поэтому качественные результаты в рамках RBC иногда могут быть следствием успешной калибровки, а не составления удачной модели.

¹² См., например: *Cooley T., Hansen G.* The Inflation Tax in a Real Business Cycle Model // *The American Economic Review.* 1989. Vol. 79, No 4. P. 733–748.

¹³ См., например: *Correia I., Neves J., Rebelo S.* Business Cycles in a Small Open Economy // *European Economic Review.* 1995. Vol. 39, No 6. P. 1089–1113.

¹⁴ См.: *Finn M.* Perfect Competition and the Effects of Energy Price Increases on Economic Activity // *Journal of Money Credit and Banking.* 2000. Vol. 32, No 3. P. 400–416.

¹⁵ См., например: *Aguilar M., Gopinath G.* Emerging Market Business Cycles: The Cycle Is the Trend // *The Journal of Political Economy.* 2007. Vol. 115, No 1. P. 69–102.

¹⁶ С начала 2000-х годов активно развивается направление, анализирующее шоки Пигу (шоки «плохих новостей») в рамках RBC-моделей, но подобные модели пока не верифицированы. Подробнее см., например: *Jaimovich N., Rebelo S.* Can News about the Future Drive the Business Cycle? // *American Economic Review.* 2009. Vol. 99, No 4. P. 1097–1118.

¹⁷ См., например: *Garcia-Cicco J., Pancrazi R., Uribe M.* Real Business Cycle in Emerging Countries? // NBER Working Paper. 2006. No 12629.

Калибровка модели — один из важнейших элементов эмпирического анализа на основе теории реального делового цикла. Модели RBC не имеют (за исключением простейших случаев) функционального решения, поэтому их эконометрическая оценка в полной мере не возможна. Калибровка заключается в присвоении экзогенным параметрам модели числовых значений, достаточно точно соответствующих реальным значениям аналогичных параметров. Сколь расплывчато последнее определение, столь неоднозначна и сама идея калибровки в эмпирических исследованиях. В типичной работе по RBC обычно нельзя найти значения всех откалиброванных параметров модели, включая шоки. На практике калибровка — это компромисс между адекватными значениями параметров и приближением волатильности генерируемых моделью рядов к волатильности реальных рядов тех же показателей. При анализе экономик развивающихся стран он достигается с большими издержками из-за недостаточной адекватности значений калибруемых параметров.

Все перечисленные особенности анализа деловых циклов в современных моделях образуют единый методологический базис, на который опираются работы как неоклассического (реальный деловой цикл в узком понимании), так и некейнсианского толка¹⁸. Современная теория цикла в рамках макроэкономического мейнстрима — это *моделирование динамического стохастического общего равновесия, которое обеспечивается в результате оптимальной реакции рациональных репрезентативных экономических агентов на сложившиеся в экономике условия и оценку условий на бесконечном горизонте с учетом настоящих и будущих шоков*. Именно на указанных основаниях в настоящее время ведется спор (во многом условный) о характере деловых циклов между неоклассиками и некейнсианцами. Это не спор о методе, это прежний спор о рациональности и однородности агентов, гибкости цен и роли бюджетно-налоговой политики, но уже на едином фундаменте.

Как только (на рубеже 1990-х и 2000-х годов) технические средства решения и симуляции моделей реального цикла позволили включить в них привычные атрибуты современной теоретической макроэкономики (дифференцированное ценообразование Кальво и др.¹⁹), теория цикла сделала существенный шаг вперед. В известном смысле она достигла огромных успехов всего за полтора десятилетия: общее признание, Нобелевская премия, множество диссертаций и прочное место в учебниках и университетских курсах. Но за это пришлось заплатить высокую цену: сузить круг практических задач, подвластных теории; использовать периоды со сравнительно гладкой траекторией роста. Находясь на пике своего расцвета, теория цикла столкнулась с серьезной проблемой: насколько сами ее основания адекватны реальности с учетом последних событий в мировой экономике?

Провал теории цикла?

Мировой кризис 2008—2009 гг. не был спрогнозирован ни академическими макроэкономистами, ни правительственными консуль-

¹⁸ В данном случае «новый кейнсианский» и «некейнсианский» подходы к анализу деловых циклов используются как взаимозаменяемые термины.

¹⁹ См., например: *Gali J., Monacelli T. Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy // Review of Economic Studies. 2005. Vol. 72, No 3. P. 707—734.*

тантами, ни независимыми исследователями в целом, ни какими-либо моделями. Естественно, под «предсказанием кризиса» мы понимаем не запугивание публики шарлатанами на протяжении многих лет. Способность предсказать конкретный кризис (в том числе последний) всегда была присуща лишь нескольким «гуру», тонко чувствующим состояние сложной экономической системы. Но и они указывали на локальные дисбалансы и возможные проблемы в макроэкономике и финансовом секторе, но не говорили о мировом кризисе такого масштаба.

Кризис, спрогнозированный модельно, — вообще большая редкость (вряд ли подобный прецедент в принципе существует). Предсказанный кризис должен быть либо заранее предотвращен, либо сдвинут во времени и трансформирован по форме, что обычно и происходит. С этой точки зрения мерой качества теории цикла применительно к антициклической политике должно быть количество *не произошедших кризисов*. Но это достаточно эфемерная категория: убедить экономическое сообщество в том, что «вчера должен был произойти кризис» еще труднее, чем в том, что «он будет завтра». Работа экономических властей и регуляторов, по большому счету, неблагоприятная: их всегда критикуют (даже в экспертном сообществе, не говоря уже о простых гражданах) за неспособность предотвратить свершившиеся кризисы и не выражают признательность в случае предотвращения потенциальных. Но можно ли тогда говорить, что последний кризис свидетельствует о провале современной теории цикла?

Для ответа на этот вопрос еще раз обратимся к целям современной теории цикла. Нобелевский комитет вручил Кюдланду и Прескотту премию за достижения в области определения «движущих сил деловых циклов». Их стохастическая природа сама по себе предполагает не нулевую вероятность реализации катастрофических шоков, по определению *не предсказуемых*. Это значит, что теоретически кризис не может быть результатом определенных, известных цепочек событий. Современная теория цикла не ставит перед собой цель прогнозировать кризисы. С этой точки зрения вряд ли можно говорить о ее провале из-за того, что кризис конца 2000-х годов не удалось предотвратить.

Но нужна ли в принципе теория цикла, если она не может выявить риски реализации кризисов на заранее определенном временном горизонте, или неспособность их прогнозировать означает отказ от требования практического применения теории? Да, нужна, поскольку теория цикла, предсказывающая кризисы, — это экономическая «общая теория всего», которой, очевидно, просто не может быть. В современной макроэкономике в идеале теория цикла должна позволять правильно расставлять акценты в узкопредметных исследованиях, и перенос акцента исследований с макроколебаний на шоки — сам по себе важный инструмент. Если макроэкономисты признают, что какие-то шоки сильно влияют на колебания деловой активности на достаточно большом промежутке времени, то разработка принципов подавления этих шоков должна стать приоритетом при выработке мер эффективной антициклической политики. Используя обратную логику, можно говорить о том, какие именно особенности реальных экономи-

ческих процессов современная теория цикла не учитывает. Но речь идет не о «развенчании» теории, а лишь об ее объективных свойствах.

Основным недостатком современной теории цикла нам представляется то, что в существующих моделях финансовому сектору отводится незначительная роль в генерировании циклов. Об этом же, только относительно всей теоретической макроэкономики, писали О. Бланшар и др. в начале 2010 г.²⁰ Финансовый сектор рассматривался в макроэкономике как обычный отраслевой рынок, возможно, специфический и очень крупный, но не влияющий непосредственно на колебания макроэкономических показателей на достаточно длительных временных отрезках. Как показали события последних лет, подобная трактовка не обоснована. Да и с исторической точки зрения она затрудняет понимание механизмов развития экономических кризисов.

Мы считаем, что в современной макроэкономике финансовый рынок играет роль своего рода «модулятора» экономических колебаний. Огромный перепад курсов акций, рисков кредитования, цен финансовых активов на микроуровне влияет на принятие фирмами решений об инвестициях, дивидендах и заимствованиях. Эти шоки ощущают все экономические агенты: фирмы, домашние хозяйства и правительства. Финансовый сектор зависит от реального бизнеса, но, осуществляя функцию перераспределения сбережений и рисков, он играет ключевую роль в обеспечении эффективности бизнес-процессов. Как же может такой огромный поток информации о фирмах не воздействовать на экономические колебания? Вместе с тем он не находит должного отражения в моделях реального делового цикла.

Финансовое посредничество (тем более с учетом его современных масштабов), безусловно, меняет характер циклических процессов, вероятно, усиливая волатильность колебаний макропоказателей. Но неправильно считать, что финансовый сектор — исключительно источник новых шоков (он, подчеркнем еще раз, переносчик и усилитель ряда шоков нефинансовых секторов экономики). Если нынешний мировой кризис был спровоцирован ипотечным кризисом в США, то последний, в свою очередь, стал результатом длительного, глубокого и системно опасного изменения потребительского поведения населения. В этом случае финансовые рынки и институты, не будучи первоисточником проблем, существенно усилили кризисные колебания макропоказателей²¹.

Существующие модели реального делового цикла с учетом финансового посредника²² действительно демонстрируют резкий рост волатильности макропоказателей относительно сходных моделей с аналогичными шоками, но без его учета. Однако их математическая конструкция сложна и не позволяет изучать широкий спектр шоков. Так, нет модели, позволяющей одновременно анализировать технологические и внешние шоки. Да и сам стилизованный финансовый посредник пока исключительно примитивен (кредитно-депозитный агент, работающий с нулевой прибылью).

²⁰ См.: *Blanchard O., Dell'Ariccia G., Mauro P. Rethinking Macroeconomic Policy // IMF Staff Position Note. 2010. No 10/03.*

²¹ Но не было ли изменение потребительского поведения следствием применения соответствующей стратегии развития потребительского сектора банковских услуг?

²² См., например: *Christiano L., Motto R., Rostagno M. Shocks, Structures or Monetary Policies? The Euro Area and US after 2001 // Journal of Economic Dynamics and Control. 2008. Vol. 32, No 8. P. 2476–2506.*

Более аккуратное описание финансового сектора в моделях цикла — основной вызов, стоящий перед теорией в настоящий момент, однако надо преодолеть математические сложности конструирования подобных моделей.

Многие практикующие экономисты и финансовые эксперты сталкиваются с трудностями при восприятии репрезентативных экономических агентов в высокоформализованных теориях. Интуитивно всем понятны сложность реального мира и то, что красота модели объективно зависит от простоты предпосылок на микроуровне. Важный фактор макроэкономической динамики, в настоящий момент не находящий отражения в теории цикла, — разнообразие типов экономических агентов на микроуровне с несоответствующими принципами экономического поведения. В самых продвинутых современных макромоделях присутствует стандартный набор агентов: домохозяйства, фирмы, возможно, государство (расходы бюджета зачастую со случайными темпами роста) и очень простой финансовый посредник. Очевидно, подобная структура не отражает некоторые принципиальные особенности устройства национальных экономик.

В частности, важно различать поведение фирм, ориентированных на внутренний и на внешний спрос. Это различие — прямой источник передачи циклических колебаний между странами, или, как говорят в последнее время, способ распространения эффекта заражения через торговые каналы. Подобных примеров можно привести немало. Видимо, существует некий консенсус макроэкономистов относительно репрезентативных фирм, который позволяет им решать красивые задачи. Дискуссия об адекватности микрооснований макроэкономических теорий пока не продуктивна — критика со стороны авторитетных ученых не находит отражения в публикуемых статьях.

Так, крупные компании и малые фирмы не могут быть стандартизированы в одного рационального репрезентативного агента хотя бы из-за разной реакции на финансовые шоки и шоки спроса. Угроза банкротства, зависимость от кредитных рынков и институтов, стоимость капитала в кризисные периоды для больших и малых фирм в условиях колебаний конъюнктуры играют огромную роль. Различиями в типах неопределенности и риска, с которыми сталкиваются большие и малые фирмы, обусловлены отклонения инвестиционных программ от «оптимальных» в макроэкономическом смысле.

Конечно, не следует делить все типы экономических агентов на подклассы сверх разумного предела. Но вряд ли можно не рассматривать наиболее важные различия агентов внутри типов. Макроэкономисты отдают себе в этом отчет, однако и здесь им «не хватает математики» для более аккуратного описания экономических систем, что говорит не столько о несовершенстве методов, сколько об огромной сложности социальных систем: в них «человеческий фактор» изменяет принимаемые решения по более сложным причинам, чем те, которые математические и социально-психологические методы в состоянии отразить²³.

²³ Математическая психоистория Г. Селдона так и не создана за 60 лет, прошедших с ее описания А. Азимовым в трилогии «Основание» (“Foundation”), — только развилась техника манипулирования на выборах.

С нашей точки зрения, основной удар по теории нанесла не абстрактная критика представителей академических кругов, а именно антикризисная практика 2008–2010 гг. Нельзя рассматривать технологические шоки (даже дополненные другими типами «модельных» шоков) в качестве причины столь глубокого кризиса: достаточно вспомнить потрясения в сфере кредита и меры антикризисной политики практически всех государств. Серьезный кризис ликвидности и продолжительное кредитное сжатие (с осени 2008 г. и едва ли не по сей день) привели к подрыву розничного кредитования и падению спроса на товары длительного пользования²⁴. Инвестиционный кризис отражает как падение совокупного спроса и будущую неопределенность, так и текущие кредитные ограничения. Кризис не перерос во всеобщую депрессию во многом благодаря наращиванию госрасходов, фискальным стимулам и «мягким» национализациям в банковской сфере. Сам кризис оказался шоком, а дефициты госбюджетов и меры по их сокращению станут причиной будущих фискальных шоков. Эта картина крайне далека от стерилизованного мира моделирования дисперсий.

На настоящем этапе развития теории цикла математические возможности не позволяют сделать предпосылки макроэкономических моделей более реалистичными. Мы не считаем серьезное упрощение их конструкции серьезной проблемой — напротив, это естественная особенность данной теории. Но и недостаток математического инструментария для усложнения моделей — не повод отказываться от разумной в целом теории (по крайней мере, более разумной, чем послевоенные теории цикла и тем более теории начала XX в.). Кризис не опроверг основы современной теории цикла, и ее развитие продолжится в рамках существующего идеологического формата. Более того, мы ожидаем, что со временем ее будет все легче «оправдать», поскольку «вес» кризисных отклонений 2008–2009 гг. в длинных анализируемых рядах будет уменьшаться.

Но мы должны четко видеть границы применимости теории цикла. Если в настоящий момент она не отражает важных особенностей колебаний экономической активности, то надо компенсировать недостатки строгого, но узкого модельного анализа с помощью менее строгого (сохраняя статистическую корректность), но содержательно более широкого подхода, лучше соответствующего экономическим реалиям. Глубокий финансовый кризис — хороший повод уточнить возможности теории цикла решать прикладные задачи, с которыми сталкиваются государство, бизнес и домашние хозяйства.

...К реалиям делового цикла

В своей речи перед комитетом по науке и технологиям Конгресса США 20 июля 2010 г. (обсуждение подобной темы на заседаниях

²⁴ См., например: Григорьев Л., Салихов М. Место и роль США в международной финансовой системе // США в поисках ответов на вызовы XXI века (социально-экономический аспект) / Под ред Э. В. Кириченко. М.: ИМЭМО РАН, 2010; Григорьев Л., Салихов М. Финансовая архитектура: экстренный ремонт // Россия в глобальной политике. 2009. № 4.

комитетов в Конгрессе само по себе из ряда вон выходящее событие) нобелевский лауреат Р. Солоу подверг критике весь класс DSGE-моделей, в первую очередь слабые микроэкономические основания концепции, хотя он подчеркнул, что и помимо этого в теории много сомнительных элементов. Такая критика со стороны столь уважаемого экономиста — сигнал к трансформации теории в сторону большего соответствия реальным экономическим процессам. Однако тогда она должна быть не только совместима с историческими процессами, но и способна адаптироваться к новым посткризисным реалиям. Возможная «новая нормаль» экономического развития — основание для «новой нормали» в теории цикла.

Из-за нарастающего неприятия современной теории цикла даже среди профессиональных макроэкономистов можно ожидать постепенного приближения объекта теоретического анализа к реальному. Не пытаясь реформировать саму теорию, мы хотим показать три направления ее возможной модернизации: усложнение «репрезентативной фирмы»; учет финансовых шоков; выделение «стационарных режимов».

Видимо, в основе современной теории стохастического общего равновесия должны лежать обобщенные представления о фирме, но более реалистичные, чем сегодня. Менеджеры компаний осуществляют управление в конкурентной среде и — по современным представлениям — максимизируют текущую стоимость фирмы в интересах собственников. В то же время написано множество работ о сложном поведении крупных корпораций и их реакции на экономические стимулы. Компании — не простые системы, лишь реагирующие на внешние сигналы, причем всегда рационально и стандартно. Именно в силу своего поведения, зависимости от конкурентов и макросреды они становятся активными участниками процесса формирования экономических колебаний. Конечно, в случае сложных репрезентативных агентов трудно совместить макроэкономический уровень с микроэкономическими основами, но можно обсудить, какие неучтенные характеристики их поведения заслуживают более подробного рассмотрения в теории. Прежде всего речь идет о том, что фирмы не могут автоматически эффективно инвестировать и получать необходимые финансовые ресурсы.

Практически разумная конфигурация репрезентативного микроуровня должна включать модель крупной фирмы с определенной финансовой устойчивостью и финансовых агентов, способных кредитовать и нести риски. Для модели мирового цикла — что было особенно важно в 2008—2009 гг. — необходимо оперировать не только страновыми торговыми балансами, но и фирмами с высокой долей экспорта (импорта). В то же время без включения в базу малых фирм трудно представить использование теории применительно к странам, где доминирует малый бизнес.

Опыт последнего финансового кризиса также указывает на новые возможности выбора финансовых шоков для обогащения теоретического анализа. Задолженность стран останется в фокусе исследователей, причем (как нередко делается в случае развивающихся стран) и государственная и частная, что будет указывать на сферу накопления проблем — финансы. В ретроспективе американский внешний дисбаланс

выступает источником шоков и для развитых, и для развивающихся стран, не говоря уже о традиционных курсах акций.

Разумеется, при расширении набора анализируемых финансовых шоков, особенно при использовании нескольких их типов одновременно, теория будет все менее «реальной». Она уже пошла по этому пути: в настоящий момент наиболее перспективным направлением в рамках теории цикла представляется моделирование финансовых шоков, то есть формируется «теория реальных и финансовых шоков как причины циклических колебаний». Определенный «ренессанс» может произойти в анализе шоков госрасходов, поскольку после больших дефицитов кризисных лет поэтапные их снижения также станут шоками. Правда, они будут далеко не случайными, как представляется в теоретических моделях.

В последние 20 лет в теории цикла исследователи стремились получить близкие модельные и реальные дисперсии, рассчитанные для отклонений анализируемых рядов от долгосрочных трендов (при этом вся модельная траектория — сумма тренда и отклонений — считается равновесной). Но при таком подходе фаза кризиса воздействует лишь на изменение дисперсий анализируемых на *длинном* временном горизонте рядов, а кризисные годы «прячутся» — влияние коротких кризисов на анализируемые дисперсии относительно невелико. Тем самым теория цикла исключает, как ни парадоксально, феномен кризиса из объекта своего анализа. Сегодня главное — не столько вписать кризис в теорию, сколько осознать, что это шок с огромными последствиями. Потрясения на рынке труда, волна банкротств создают сильные шоки в данный период, но действие последних распределено во времени. Традиционно кризис рассматривали как своего рода «расчистку» поля для будущего роста, поиска новых направлений развития (что, правда, сопровождалось большими потерями для многих групп экономических агентов), но современная теория цикла не приспособлена для вынесения подобных суждений.

Сколько продлится падение производства, занятости, прибыли, налогов, инвестиций и биржевых показателей? Как долго и каким образом правительствам придется поддерживать банковский или реальный сектор экономики, безработных? Сколько времени займет достижение докризисного уровня экономических показателей? Как правильно прогнозировать смещение спроса, особенно как отличить глубокое кризисное сокращение спроса, сбыта и инвестиций от долгосрочного изменения трендов? Насколько быстро и устойчиво будут адаптироваться финансовые рынки к новым условиям, когда они выйдут на фазу роста? На какой период должны семьи приспособляться к неблагоприятным экономическим условиям свои планы осуществлять сбережения, получать образование или приобретать недвижимость? Как выходить из мер фискального и прочего стимулирования экономики в фазе восстановления? Список подобных вопросов практически бесконечен; сложилась огромная (часто совершенно спекулятивная) сфера консалтинга (частного и околосударственного), пытающаяся на них ответить и заработать на этом деньги. Во время глубокого кризиса такие вопросы исключительно важны, но с позиций совре-

менной теории цикла они иррелевантны. Но тогда она оставляет поле для конкурентов вне науки или с различными теориями *ad hoc*. Мы считаем, что данные вопросы легитимны как всякие прикладные задачи, стоящие перед экономическими агентами. И теория должна двигаться к их корректной постановке и решению на базе концепций, улучшающих прогнозы или, по крайней мере, объясняющих, почему этого нельзя сделать, но она не может их совсем игнорировать.

Фазы кризиса имеют собственное содержание по нескольким причинам. Во-первых, нельзя объяснить глубину кризиса, его товарную, отраслевую и географическую конфигурацию чисто случайными факторами. Триггер может быть случайным, но порох накопился и был высушен неравномерно (например, ошибки в инвестировании на фоне недооценки или переоценки реального спроса). Во-вторых, в экономической жизни наблюдаются цепные реакции, «стадное поведение», паника и ошибки регуляторов, государственных органов, неверные оценки и прогнозы, в результате экономические потери могут быть достаточно тяжелыми.

Бурный и длительный мировой экономический рост 1990–2000-х годов опирался на шаткую платформу, которая дала трещину, несмотря на казавшиеся очевидными основные макроэкономические причинно-следственные связи. Глубина кризисного падения спроса, масштабы банкротств, длительность безработицы, изменение относительных цен, ожидаемые новые технологические прорывы могут различаться в короткий (год-два) период кризиса, но вместе дают серьезный импульс посткризисному росту. При современном развитии финансового посредничества кризис транслируется именно как резкий финансовый шок, а не как «мягкий» технологический. Добавим важнейший фактор различия волн слияний и поглощений, которые перед кризисами базируются на спекулятивных факторах и потенциальных огромных выигрышах, а после него отражают уже сместившиеся представления об устойчивости компаний и возможностях дальнейшей рекомбинации факторов развития. Конечно, макроэкономическая теория не способна учитывать все факторы микроэкономического поведения, но она не может игнорировать значение кризисных событий на микроэкономическом уровне и их последствия для макроанализа.

Известно, что восстановление роста обычно начинается с увеличения государственных (антициклических) расходов и личного потребления, а фирмы запаздывают с инвестициями из-за неопределенности и ограниченности финансовых ресурсов. В частности, в 2010 г. экономическую активность в ряде крупных развитых и развивающихся стран по-прежнему ограничивают последствия кредитного кризиса 2008–2009 гг. Факт запаздывания инвестиций на этапе выхода из кризиса сам по себе должен усложнять теорию за счет временного сдвига восстановления и роста ведущих экономических показателей относительно друг друга.

Разумеется, вряд ли возможен формальный ретроспективный анализ, генерирующий не только «хорошие» модельные дисперсии, но и наиболее значительное снижение динамики в «правильных» точках. Однако кризис 2008–2009 гг. ставит под сомнение сам базовый принцип равновесности траекторий, генерируемых современными

моделями цикла. На сравнительно «гладких» исторических участках спады можно моделировать на основе технологических шоков, но эти два кризисных года никак не выглядят равновесными (с точки зрения оптимальности реакций экономических агентов на реализовавшиеся шоки). Но если мы знаем, что «кризисная точка» априори неравновесная, то можно ли считать равновесной всю длинную траекторию?

«Стационарные режимы» — однородность объекта анализа

Вопрос о параллельном развитии теории цикла и повторении кризисов в жизни имеет двойственный характер. С одной стороны, отсутствие глубоких кризисов принято приписывать не только деятельности правительств, центральных банков, регуляторов и международных финансовых организаций, но и теории, на которую они опирались в данную эпоху. Как подсказывает здравый смысл, нарушение экономической стабильности подрывает доверие к центральным банкам и регуляторам, предыдущим правительствам, меньше — к международным организациям. Гораздо сложнее с низложением теорий, хотя на рубеже 1970—1980-х годов все же был зафиксирован провал кейнсианства как источника антикризисной мудрости.

С другой стороны, в любой науке крайне важно корректно выделить объект анализа, дезагрегировать его до «разумного уровня», устранить (по возможности) неконтролируемые воздействия и артефакты. Мы полагаем, что в экономике (как и в общественных науках в целом) полезно выделить периоды, когда рассматриваемые явления относительно однородны. Такой подход широко распространен применительно к анализу технологических эпох²⁵ развития ведущих отраслей и стран.

Общепризнанно, что характер роста, технологическая база нововведений, тип развития финансового сектора со временем меняются. Существует обширная литература, посвященная анализу специфики тех или иных периодов. Мы исходим из того, что такие периоды — с разумной условностью — можно выделить в колебаниях основных макропоказателей. Тогда они могут стать объектом анализа в теории цикла. Это один из путей решения проблемы понимания, толкования и анализа колебаний экономической активности — выделение условно «стационарных режимов»: относительно качественно однородных периодов со сходными по характеру колебаниями для анализа циклических аспектов экономической динамики²⁶.

В настоящей работе мы используем подход, комбинирующий качественный и количественный анализ послевоенных периодов экономического роста и колебаний экономической активности в мире и особенно в США. На этих данных строится и верифицируется современная теория цикла. Выбор США как традиционного

²⁵ Разумеется, речь идет не об изобретениях, а о переходе к массовому коммерческому использованию инноваций, воздействующему на характер экономики.

²⁶ Близкий подход к анализу американских деловых циклов использован, например, в: *Romer C. Changes in Business Cycles: Evidence and Explanations // Journal of Economic Perspectives. 1999. Vol. 13, No 2. P. 23—44.*

объекта для изучения колебаний экономической активности обусловлен и тем, что в период с 1948 по 2010 г. в стране произошло несколько глубоких, но рыночных по своей природе кризисов, порожденных различными шоками. Мы полагаем, что статистический анализ колебаний (дисперсий циклических компонент рядов), типичный для современной теории цикла, должен сопровождаться более тщательным изучением характеристик экономического роста.

Выделение «стационарных режимов» в качестве объекта анализа мы рассматриваем как альтернативу исследованию длинных временных периодов, что характерно для современной теории цикла. Даже сравнительно короткий по историческим меркам период — 65 послевоенных лет — охватывает различные типы развития (по странам и отраслям) и технологические эпохи. От послевоенной экономики до глобализации — этот нетривиальный переход состоялся, в сущности, в течение жизни одного поколения. С точки зрения сочетания основных параметров развития и роста указанный период весьма неоднороден. Целесообразно различать его подпериоды по совокупности важных переменных, с которыми в основном связана практика принятия решений в государственных структурах, компаниях и домашних хозяйствах.

Фундаментальность современной теории цикла состоит в попытке подобрать исходные, «первородные» шоки²⁷, объясняющие макроколебания. Подобная универсальность набора шоков предполагает его инвариантность во времени (например, технологические шоки должны быть значимы на длинных промежутках времени). Именно поэтому сторонники современной теории цикла зачастую анализируют длинные и, как нам представляется, неоднородные временные периоды. Многие авторитетные работы были написаны для почти 40-летних послевоенных рядов²⁸; существуют попытки смоделировать колебания на рядах длиной 100 лет²⁹. При этом очевидная неоднородность анализируемых периодов скрывается при переходе к анализу дисперсий отфильтрованных рядов (рядов с удаленным трендом) по всему выбранному временному промежутку.

Действительно, условный кризис (период высокой волатильности) длиной 10—15 кварталов может не оказывать сильного влияния на итоговую описательную статистику, если последняя оценивается на 150—200 кварталах. В результате есть работы, объясняющие парой шоков колебания макроэкономических показателей³⁰ за период (даже если речь идет о послевоенной статистике), включающий как минимум два крупных и отличных друг от друга кризиса. Огромный массив информации о колебаниях темпов роста в развитых и развивающихся странах, об инвестициях и финансовых потрясениях практически выпадает из поля зрения аналитиков. Наличие одного или нескольких глубоких спадов внутри анализируемого промежутка достаточной длины не создает серьезной проблемы для моделирования в рамках RBC. Это удобно для ученых, поэтому мы не считаем, что даже текущий кризис серьезно ослабит способность теории реального цикла «попадать в данные» на уровне дисперсии при анализе длинных периодов.

²⁷ Именно поэтому мы говорим, например, о технологических шоках, а не об автономных шоках цен на факторы производства.

²⁸ См., например: *King R., Plosser C., Rebelo S. Production, Growth and Business Cycles // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 21. P. 195—232.*

²⁹ См., например: *Garcia-Cicco J., Pancrazi R., Uribe M. Op. cit.*

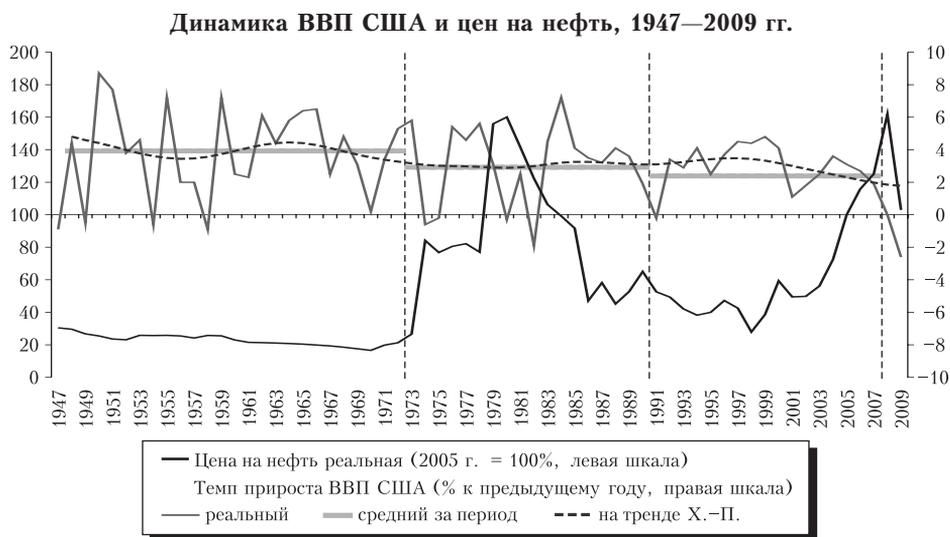
³⁰ Это как минимум показатели национальных счетов, занятости и реальных цен на факторы производства.

Мы обращаемся к макроэкономической статистике за 1948–2010 гг., чтобы выделить «стационарные режимы», которые должны разделяться глубокими (даже системными) кризисами. Выделенные периоды, с нашей точки зрения, принципиально отличаются как по трендам, так и по характеру и источникам колебаний макроэкономических показателей, их нельзя объединить при корректном анализе послевоенных деловых циклов. Отбор показателей для разделения периодов достаточно прост.

Мы разбиваем американскую послевоенную экономическую историю на три периода: 1948–1972 гг., 1973–1990 гг. и 1991–2008 гг.³¹ Различия в колебаниях и темпах роста ВВП и ценах на нефть в эти периоды хорошо видны на рисунке 1. Высокие темпы прироста ВВП при высоких колебаниях, но низких стабильных ценах на нефть — очевидная характеристика первого периода. Нестабильность (высоких против первого периода) цен на нефть присуща второму и третьему периодам на фоне более стабильных, но при этом более низких темпов прироста ВВП. В упрощенной форме три указанных периода можно представить в терминах «темпы ВВП — волатильность ВВП — уровень цен на нефть»:

- первый: высокие — высокая — низкий;
- второй: низкие — высокая — высокий;
- третий: низкие — низкая — высокий.

Также заметны различия в характере роста в США в отдельные периоды послевоенного развития. Даже глубокий кризис 1973–1975 гг. на тренде Ходрика–Прескотта выглядит как небольшое отклонение от 3–3,5-процентного ежегодного прироста ВВП в пределах 15–20 лет. Но среднегодовые темпы прироста во второй период (1973–1990 гг.) на



Источники: ВЕА, ВР, расчеты ИЭФ.

Рис. 1

³¹ Идея разделения американской послевоенной истории на два относительно однородных периода (первый и второй, в терминах данной работы) для анализа циклических процессов использована в: Григорьев Л. М. Циклическое накопление капитала (на примере нефинансовых корпораций США). М.: Наука, 1988.

0,5 п. п. выше, чем в третий, хотя второй включает «великую инфляцию» середины 1970-х годов, а в третьем не учтен последний мировой кризис. Во втором периоде оба глубоких кризиса были связаны со взлетом цен на нефть, в результате быстро усилилась волатильность макропоказателей. При этом в последние 20 лет колебания ВВП были относительно низкими, а цены на нефть до недавнего времени оставались сравнительно невысокими. При анализе цикла приходится учитывать не только параметры колебаний ведущих показателей, но и средние темпы их роста.

Кризис 1948—1949 гг. в США вполне подходит (с учетом недавней войны) для начала первого периода. Периоды разделяются глубокими экономическими кризисами: рубежом первого и второго выступает кризис 1973—1975 гг. Разумеется, кризис 1990—1991 гг., разделяющий второй и третий периоды, уступал по интенсивности не только этому, но и кризисам 1950-х годов. Но для нашего понимания третьего периода важен феномен объединения экономических систем и глубокий переходный кризис в странах бывшего социалистического лагеря в 1990-е годы³².

Экономический кризис 2008—2009 гг. был первым масштабным кризисом с середины 1970-х годов, причем впервые за 65 лет он привел к прямому сокращению ВВП мира и развитых стран. За это время как академические макроэкономисты, так и практики успели поверить, что «деловой цикл мертв». Американский кризис 1990—1991 гг. или азиатский кризис 1997—1998 гг. не вызвали таких серьезных потрясений, чтобы усомниться в справедливости этого суждения. Большую роль сыграл и устойчивый рост в развитых странах в 1990-е годы. В любом случае, кризис 2008—2009 гг. стал первым глубоким кризисом в единой мировой рыночной системе. Таким образом, он может адекватно выполнять роль переломного и рубежного между третьим и будущим четвертым «стационарными режимами».

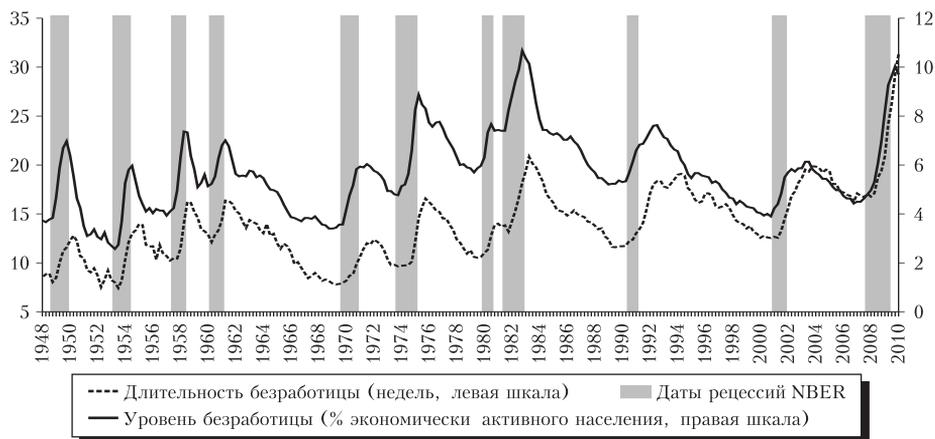
На рисунке 2 в динамике американских показателей безработицы также выделены три периода. Как можно видеть, потрясения 1970-х годов, нефтяные шоки и инфляция вызвали рост безработицы в конце 1970-х — начале 1980-х годов. Стабильность третьего периода, однако, завершилась самым значительным взлетом безработицы со времен Великой депрессии.

Каждый период мы считаем относительно однородным с точки зрения источников и условий передачи экономических колебаний. Строго говоря, в прикладном анализе теорию цикла нужно верифицировать в рамках конкретного «стационарного режима», и вряд ли можно претендовать на универсальное моделирование любого произвольного периода истории.

Тогда заслуживает внимания гипотеза о том, что для различных периодов, возможно, важны различные шоки или их комбинации.

³² Мы полагаем, что «мирный дивиденд» ликвидации гонки вооружений, открытия рынков (с отказом от принудительного снабжения) и доступа мировой рыночной экономики к сырью, энергии, труду и частично капиталам бывшего советского блока нужно учитывать для США отдельно как ключевой страны мировой системы. Мы также считаем, что феномен объединения систем с точки зрения его вклада в рост и развитие в 1990-е годы недостаточно изучен.

Уровень и средняя длительность безработицы в США, 1948—2010 гг.



Источники: BLS, Federal Reserve, NBER.

Рис. 2

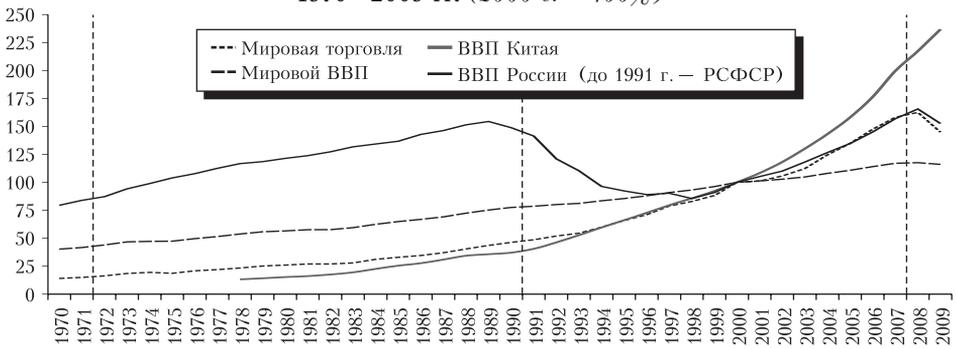
Например, технологические шоки в сочетании с шоками госрасходов могли быть более релевантными в первом выделенном нами периоде, а шоки внешней торговли (и цен) — во втором и третьем, хотя в последнем на первый план, очевидно, выходят финансовые. Поиск таких комбинаций шоков, подходящих для анализа тех или иных однородных периодов, может быть включен в теорию реального цикла, что обеспечит ей новые возможности развития.

Анализ экономик ведущих развитых стран, в первую очередь США, при менее формальном подходе необходимо дополнить рассмотрением ряда других крупных развитых и развивающихся стран или их группировок. «Большая экономика» в макроэкономической теории — полезное, но слишком сильное упрощение, которое не следует переносить на прикладной экономический анализ. Поэтому мы дополнительно обращаемся к статистике по ряду развитых и развивающихся стран.

Из-за ограниченности информации при анализе «мирового цикла» трудно более подробно разделить первый и второй периоды, но данные на рисунке 3 позволяют учесть специфику роста в Китае и переходного кризиса в России (что в определенной степени дает представление о ситуации в других странах постсоветского пространства). Если в первом периоде наблюдался быстрый рост Японии, во втором — «тигров» Юго-Восточной Азии (одновременно начался рост Китая), то в третьем периоде главную роль играл Китай, впервые сместив центр роста в Азию не только по динамике, но и по абсолютным приростам.

Следовательно, мировую послевоенную макроэкономическую динамику также нельзя считать однородной. До середины 1970-х годов мы имеем дело с послевоенным восстановлением экономики Европы и Японии, преодолением последствий (особенно для США) Великой депрессии. Одновременно формируется значительный и частично изолированный от мировой экономики (и циклических колебаний) советский экономический блок (СЭВ + Китай), который осуществлял собственную программу развития.

Динамика ВВП мира и отдельных стран и объем мировой торговли, 1970—2009 гг. (2000 г. = 100%)



Источники: OECD, IMF, Росстат, расчеты ИЭФ.

Рис. 3

Технологический базис первого «режима» — довоенный плюс наработки времен Второй мировой войны. Он характеризовался масштабными циклическими колебаниями с центром в США при относительно высокой волатильности цен и низкой стоимости энергии, потребление которой быстро росло. Высоким темпам роста в ОЭСР способствовали также низкие сырьевые цены. Корейская и Вьетнамская войны требовали больших затрат традиционных материалов. Гонка вооружений стимулировала вложение огромных средств в НИОКР, результаты которых воплощались на практике уже в последней четверти века. Рост в большинстве стран Африки, Латинской Америки и Азии в первом «стационарном режиме» еще весьма скромный. Центр основных колебаний сосредоточен (как и в 1920—1930-е годы) в США и Европе. В отраслевом плане наблюдался рост в металлургии, химии и на транспорте. Информатизация и глобализация находились в зародышевой стадии, а финансовые инструменты были вполне традиционные.

Переход ко второму «режиму» осуществлялся через глубокий кризис и двойной нефтяной шок 1973 и 1982 гг. с высокой инфляцией. Попытки развития в этот период привели к первым неудачам в Африке и долговым кризисам в Латинской Америке. Кейнсианские рецепты становились все менее пригодными в силу высокой инфляции, началась смена макроэкономической парадигмы: от стимулирования спроса к широкой макростабилизации.

Если Великую депрессию пока никто не решился свести к технологическим шокам, то кризис 1973—1975 гг. уже был описан в рамках теории реального делового цикла на уровне точного приближения дисперсий циклических компонент основных переменных. Но фактически кризис середины 1970-х годов был связан с внешним нефтяным шоком, который частично нарушил сложившиеся ценовые пропорции, а частично привел к дезориентации макроэкономической (кейнсианской) политики и тяжелым потрясениям в сфере частных финансов. Адаптация к системному кризису середины 1970-х годов в развитых странах сопровождалась информационной революцией, ускорением процессов глобализации и финансовыми инновациями. С учетом меняющегося состава быстро растущих стран и структурных изменений в системе международных торговых потоков и ценообразовании (в том числе энергетическом) послевоенные «режимы» существенно различаются в реальной действительности, но не в теории цикла.

Во втором периоде усилились процессы глобализации, появились финансовые инновации на базе компьютерных технологий. Советская система постепенно начала стагнировать. Только в 1980-е годы мир вышел на уровень торговых потоков, сравнимый по относительным показателям с началом XX в. На рисунке 4 показано, как менялись уровень и волатильность загрузки мощностей и норма сбережения домохозяйств в США. Особое внимание обратим на снижение нормы сбережения в третьем периоде. Отсутствие внутренних сбережений у семей (в целом, разумеется) означает соответствующий их импорт (из Китая, стран — экспортеров нефти и т. п.). Важно отметить роль больших кризисов в восстановлении нормы сбережения. Но три периода в США различаются и на этом рисунке: высокий уровень обоих показателей в первом периоде сохраняется и во втором, но при большей волатильности, а в третьем периоде норма сбережения и загрузка мощностей падают.

Норма сбережения американских домохозяйств и загрузка мощностей в промышленности США, 1952—2010 гг.



Источники: BEA, Federal Reserve, NBER.

Рис. 4

Важными особенностями третьего периода выступают рост Китая и глубокий переходный кризис стран СЭВ на фоне трансформации и объединения мировой рыночной экономики. Это уже не «стационар», замкнутый в рамках США и группы развитых стран, а мировой «стационарный режим», в котором повышается роль развивающегося мира.

Если во втором периоде мы имели дело с долговыми кризисами в Латинской Америке, то в третьем весь мир постепенно стал ареной технологических изменений. Формировалась основа для передачи колебаний в масштабах всей мировой экономики. Азиатский кризис 1997—1998 гг. уже сказался на «старых» развитых странах, что само по себе указывало на новый для них тип внешних шоков, реализовавшихся в третьем периоде. Другой важнейший экономический процесс последнего двадцатилетия — либерализация финансовых рынков и распространение финансовых инноваций, которые существенно изменили характер поведения финансовых институтов, что проявилось в ходе последнего мирового кризиса. Одновременно резко возросла скорость принятия решений в фирмах вместе с объемами доступной и перерабатываемой информации. Но, как показали системные проблемы последних лет, хорошая информация при игнорировании рисков нескольких типов не страхует от принятия решений, ведущих (в кумулятивном виде и в отдаленной перспективе) от кризиса на финансовых рынках к трудностям в реальном секторе.

Еще во втором периоде стали сказываться энергетические шоки, порожденные проблемами в сфере энергетики. Прежде колебания цен на сырьевые и энергетические товары традиционно были производными от развития цикла в крупных рыночных экономиках — основных потребителях. В этом периоде появились (впервые в истории рыночной экономики) страны развивающегося мира (экспортеры нефти, потом Китай), способные экспортировать сбережения, впоследствии перераспределяющиеся глобально с помощью частных финансовых институтов развитых рыночных экономик. Этот фактор еще больше усилил экономическую взаимозависимость в мире, существенно возросла роль финансовых потоков и рисков в обеспечении роста.

Отметим, что в 2004—2008 гг. до 2% мировых сбережений поступало в США (что видно из данных платежного баланса)³³. Но важнейший фактор мирового дисбаланса сбережений и инвестиций в моделях реального цикла никак не отражен, потому что в них эндогенная норма сбережения (что само по себе хорошо) определяется исключительно решением оптимизационной потребительской задачи репрезентативного домохозяйства на бесконечном горизонте. Добавление в модели условного финансового посредника, непосредственно не занимающего за рубежом, ситуацию кардинально не меняет. Очевидно, здесь требуется масштабная исследовательская работа.

По мере накопления скрытых проблем в третьем периоде макроэкономисты перестали активно изучать загрузку мощностей, норму прибыли и т. п. как факторы цикла. Представлялось, что при эффективных финансовых рынках такие показатели не имеют большого значения. Это можно рассматривать как провал теории; вместе с тем есть надежда на переход к постиндустриальной экономике.

В сводном виде различия трех «стационарных режимов» в американской экономике приведены в таблице 1, причем расчеты сделаны именно в технике современной теории цикла. Первый блок столбцов — это средние квартальные темпы прироста уровней макроэкономических рядов (суммы тренда и циклической компоненты). Темпы по периодам для большинства показателей заметно отличаются, но даже там, где они схожи (особенно в первом и втором периодах), у них существенно различаются показатели волатильности.

Но темпов прироста самих по себе не достаточно для анализа циклических процессов, поэтому во втором блоке столбцов приведены стандартные отклонения циклических компонент рассматриваемых рядов. Подобные числовые характеристики моделирует современная теория цикла. Стандартное отклонение циклических компонент — хорошая мера волатильности исходных макроэкономических рядов (при низкой волатильности — долгосрочных трендов). Благодаря сочетанию темпов прироста и волатильности можно видеть достаточно четкие различия между тремя «стационарными режимами».

В таблице 1 волатильность только двух показателей в 1991—2007 гг. выше, чем в 1973—1990 гг.: нормы сбережения и индекса S&P 500. Фактически в третьем периоде наблюдаются легко моделируемые

³³ Григорьев Л., Салихов М. Место и роль США в международной финансовой системе.

**Статистические характеристики колебаний основных
макроэкономических показателей в «стационарных режимах» в США**

Показатель	Средний квартальный темп прироста за период, п. п.				Стандартное отклонение за период, %*			
	1947–1972	1973–1990	1991–2007	2008–2010	1947–1972	1973–1990	1991–2007	2008–2010
<i>Национальные счета</i>								
ВВП	0,96	0,72	0,76	0,13	1,81	1,98	0,98	1,73
Потребление	0,99	0,74	0,84	0,01	1,29	1,59	0,87	1,05
товары длительного пользования	1,40	0,93	1,62	-0,61	5,76	5,54	2,60	3,71
товары недлительного пользования	0,74	0,48	0,71	-0,07	1,09	1,39	0,94	1,24
Частные инвестиции в основной капитал	1,14	0,60	1,21	-2,55	8,46	8,90	5,10	9,65
жилищное строительство	1,19	-0,11	0,58	-4,31	9,51	12,37	6,07	6,43
прочие	1,04	0,94	1,42	-2,28	4,52	5,73	4,63	9,44
Экспорт	0,84	1,54	1,45	-0,17	7,01	4,72	3,73	7,14
Импорт	1,69	1,16	1,78	-1,15	5,01	6,28	3,58	6,71
Государственные расходы	1,05	0,63	0,40	0,43	5,50	1,36	0,94	0,62
Норма сбережения домашних хозяйств, % ЛРД**	8,37	8,90	4,11	3,15	8,28	9,56	22,40	33,80
<i>Промышленность</i>								
Промышленное производство	1,12	0,50	0,72	-1,12	3,91	3,69	2,15	4,27
Загрузка мощностей в промышленности, %**	83,50	79,70	79,10	72,30	4,22	4,22	2,52	4,56
Цена на нефть	–	0,85	0,95	-1,52	–	18,50	17,70	36,60
<i>Рынок труда</i>								
Уровень безработицы, %**	4,77	6,89	5,43	7,79	18,10	12,80	10,90	17,00
Длительность безработицы, недель**	11,30	13,8	16,40	22,70	12,50	12,80	9,05	15,90
<i>Монетарный и финансовый сектор</i>								
Индекс потребительских цен	0,65	1,61	0,67	0,32	1,39	1,89	0,50	1,60
S&P 500	2,11	1,42	2,30	-3,23	8,22	9,23	11,60	15,60
Доходность AAA-облигаций (Moody's), % годовых**	4,39	10,1	6,87	5,39	5,32	8,68	6,08	3,57

Примечание. Исходные данные — квартальные значения, реальные, сезонно сглаженные.

* Стандартное отклонение рассчитано по рядам, полученным удалением трендов Ходрика–Прескотта из уровней рассматриваемых показателей.

** Среднее значение за период.

Источники: BEA, Federal Reserve, BLS, расчеты ИЭФ.

в рамках теории реального делового цикла низкие дисперсии основных показателей при небольших шоках. Неудивительно, что именно он стал периодом расцвета такого рода расчетов.

Смещение периодов и их объединение возможны для общих аналитических целей, но специальный анализ тенденций должен учитывать и свойства конкретных «стационарных режимов». Для наших целей достаточно, что выделение специфических шоков для различных «стационарных режимов» предполагает более четкое определение объекта анализа в рамках изучения колебаний макроэкономической активности.

Вместо заключения: «новая нормаль»?!

Можно ли считать последний мировой кризис точкой третьего перелома в послевоенной экономической истории, будет ли характер макроэкономических колебаний после него существенно отличаться от предыдущих «стационарных режимов»? От ответа на этот вопрос зависит и возможное изменение теории цикла для лучшего соответствия посткризисным реалиям.

В 2010 г. в западной экономической литературе заговорили о «новой нормали» — ожидаемой посткризисной совокупности условий развития экономики, бизнеса и государств. С нашей точки зрения, это именно дискуссия о новом «стационарном режиме». Здесь самое интересное — составить определенные представления как о том, что будет происходить в следующем, новом периоде колебаний экономической активности, так и о дальнейшем развитии теории цикла.

Кризис 2008—2009 гг. стал серьезным испытанием для мировой экономики и отразил проблемы многих популярных экономических концепций, связанных с регулированием финансовых рынков и проведением экономической (в первую очередь монетарной) политики. Теория цикла в ее нынешнем варианте, как отмечалось выше, не нацелена на прогнозирование кризисов и рекомендации по борьбе с ними в явном виде не формулирует. Для разработки практических рекомендаций в области антициклической политики она не очень полезна, но и вреда на первый взгляд не приносит. Правда, с последним не согласны многие известные макроэкономисты³⁴. Если теория претендует на всеобщность, но не решает ряда критически важных задач, то, по Т. Куну и И. Лакатошу, ей «грозит» пересмотр парадигмы или конкуренция со стороны альтернативной научно-исследовательской программы³⁵. Подходы к ее формированию мы попытались предложить в этой статье.

Разумеется, «новая нормаль» (или четвертый «стационарный режим») должна быть сформулирована на языке показателей роста и колеблемости показателей (циклических компонент). В таблице 2 сопоставлен выход из нынешнего кризиса и кризиса середины 1970-х годов. Первый, конечно, глубже, и выход из него будет более трудным. Формулировка качественного развития мира в обозримом будущем на языке динамики и колеблемости приобретает бóльшую содержательность как метод если не прогнозирования, то построения более глубоких сценариев.

Современные прогнозы в основном апеллируют к новой энергетике и энергоэффективности в целях сохранения климата. Технологические аспекты будущей экономики весьма важны, хотя обычно в каждом новом «стационарном режиме» появляется набор отраслей, куда сдвигается спрос. В то же время для наших целей важнее основные параметры будущего «стационарного режима». Мы ожидаем более умеренных темпов роста мировой экономики, трудного перехода к новому

³⁴ См., например: *Krugman P. How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. 2009. 2 Sept.*

³⁵ См., например: *Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. М.: Журнал Вопросы экономики, 2004.*

Т а б л и ц а 2

Динамика мирового ВВП и мировой торговли (в % к базовому году)

	1973	1974	1975	1976	1977	Среднегодовой темп прироста, %
ВВП	100,0	101,0	101,4	106,3	110,2	2,5
Торговля	100,0	105,3	101,0	112,7	118,8	4,4
	2007	2008	2009*	2010**	2011**	Среднегодовой темп прироста, %
ВВП	100,0	100,5	99,9	104,5	109,0	2,2
Торговля	100,0	102,8	91,6	99,8	106,1	1,5

* Оценка. ** Прогноз.

Источники: OECD, IMF, WB, расчеты ИЭФ.

мировому подъему, заметной волатильности экономических показателей (без резких кризисов), большей зависимости мировой динамики от крупных развивающихся стран — по сути, картины, близкой ко второму «стационарному режиму». Причины его возможного возврата: энергетический и финансовый шок в начале периода; необходимость макростабилизации после активного наращивания госрасходов. Важный фактор различия — дефляция вместо инфляции конца 1970-х — начала 1980-х годов. В развивающихся странах можно ожидать продолжения декаплинга (развития по отличной от развитых стран траектории), но при меньших темпах роста как развитых, так и развивающихся стран, по крайней мере в первое десятилетие после текущего кризиса.

Возможно, именно в наступающем четвертом «стационарном режиме» вновь будут доминировать технологические шоки в развитых странах, а также шоки несбалансированной бюджетной политики. Важнейший вопрос о природе и характере финансовых шоков придется решать с учетом новых факторов:

— резкого (но временного — на несколько лет) ослабления мировой финансовой системы, списавшей в общей сложности до 3 трлн долл.;

— ужесточения регулирования финансовых рынков и институтов, что в начале нового периода сдерживает переход к кредитной экспансии и требует больших расходов на страхование рисков при меньшей норме доходности финансовых институтов;

— сохранения высоких цен на нефть и потока нефтедолларов в мире;

— наконец, большей роли институтов развития, государственно финансируемых программ (вроде энергосбережения) и в целом более низкой нормы сбережений, но меньших международных дисбалансов финансовых потоков, что может несколько изменить характер шоков, сделав их менее выраженными.

Подход к исследованию циклов в рамках «стационарных режимов» дает основания для прогнозирования в интересах бизнеса и государства, может способствовать мониторингу системных рисков. Малые кризисы — малые слезы, большие кризисы — тяжелая ломка...

С. РЕБЕЛО,
профессор Келлогской школы менеджмента (США),
научный сотрудник Национального бюро
экономических исследований (NBER)

МОДЕЛИ РЕАЛЬНЫХ ДЕЛОВЫХ ЦИКЛОВ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕ*

В 1982 г. Ф. Кюдланд и Э. Прескотт предложили новый подход к исследованию деловых циклов¹. Во-первых, они показали, что циклы можно изучать с помощью динамических моделей общего равновесия, которым свойственны атомистические агенты с рациональными ожиданиями и совершенно конкурентные рынки². Во-вторых, они доказали, что модели деловых циклов корректно описывают эмпирические закономерности долгосрочного роста. Это позволило объединить теории деловых циклов и экономического роста. В-третьих, Кюдланд и Прескотт предложили калибровать модели с помощью параметров, выявленных в ходе микроэкономических исследований и из долгосрочных трендов экономического развития, и сопоставлять эти результаты с фактическими данными. До 1982 г. в большинстве теоретических работ по макроэкономике проводился лишь сравнительный анализ моделей со стилизованными фактами.

После выхода статьи Кюдланда—Прескотта в макроэкономических исследованиях стали применять именно *модели реальных деловых циклов* (*real business cycle models*, RBC-модели). В них изучается основной фактор деловых колебаний — реальные шоки. Особое внимание уделяется роли технологических шоков. Кроме того, RBC-модели стали широко использовать для анализа общей экономической политики, в частности при изучении фискальной и монетарной политики³. Новые модели были первым шагом к решению проблемы, поставленной Р. Лукасом: «Одна из функций экономической теории — создавать гибкие искусственные экономические системы, с помощью которых в лабораторных условиях можно тестировать последствия экономической политики практически без издержек... При изначально заданных правилах экономической политики будут получены итоговые количественные оценки временных рядов»⁴.

В модели Кюдланда и Прескотта отражены основные тренды американской экономики. Так, инвестиции приблизительно в три раза более волатильны, чем выпуск, а потребление товаров текущего пользования менее волатильно, чем выпуск. Общее количество отработанного времени и выпуск имеют одинаковую волатильность. Почти все макроэкономичес-

* *Rebelo S. Real Business Cycle Models: Past, Present, and Future* / Northwestern University, NBER, CEPR. 2005. Печатается с разрешения автора.

¹ *Kydland F., Prescott E. Time to Build and Aggregate Fluctuations* // *Econometrica*. 1982. Vol. 50, No 6. P. 1345—1370.

² *Lucas R., Prescott E. Investment Under Uncertainty* // *Econometrica*. 1971. Vol. 39, No 5. P. 659—681.

³ Обзор литературы по оптимальной фискальной и монетарной политике в RBC-моделях см. в: *Chari V., Kehoe P. Optimal Fiscal and Monetary Policy* // *Handbook of Macroeconomics* / J. Taylor, M. Woodford (eds.). Amsterdam: Elsevier Science, 1999. P. 1671—1745.

⁴ *Lucas R. Methods and Problems in Business Cycle Theory* // *Journal of Money, Credit and Banking*. 1980. Vol. 12, No 4. P. 696—715.

кие переменные изменяются проциклично, то есть сильно и устойчиво коррелируют с выпуском⁵. Кроме того, поведение макроэкономических переменных инерционно. Например, если выпуск в данном квартале приближается к тренду, то в следующем квартале он с большой вероятностью будет выше тренда. Кюдланд и Прескотт выяснили, что искусственные данные их модели обладают такой же волатильностью, инерционностью и так же коррелируют между собой, как и фактические данные американской статистики, хотя в модели не учитывается монетарная политика — важный фактор деловых колебаний⁶.

Проиллюстрируем поведение базовой RBC-модели. Для этого применим метод, использованный Комитетом по датированию деловых циклов Национального бюро экономических исследований (NBER) для сравнения рецессий в различные периоды⁷.

Проведем симуляцию модели для 5 тыс. периодов⁸. Это упрощенная версия модели Кюдланда и Прескотта, так как в нее не включены второстепенные предпосылки: *time-to-build in investment* (временной разрыв между принятием решения об инвестировании и завершением проекта⁹), функция полезности, несепарабельная по досугу, и перманентные и временные технологические шоки. Затем с помощью HP-фильтра¹⁰ очистим от тренда данные, сгенерированные моделью. Периоды, где выпуск ниже тренда по крайней мере три квартала подряд, обозначены как *рецессии*. На рисунке изображен средний за период уровень рецессии. Все переменные (выпуск, потребление, инвестиции, труд, технологический шок) представлены в виде отклонений от их значения в нулевом периоде (в квартале, когда началась рецессия). Рецессии в данной модели длятся около года, что совпадает с фактическими данными.

Поведение цен на активы. Модели RBC способны отражать динамику реальных макроэкономических показателей. Однако они мало пригодны для анализа рынка ценных бумаг. В этих моделях содержится неявная предпосылка о стандартной функции полезности агентов, поэтому невозможно учитывать ключевое свойство этих бумаг — различие в средней доходности акций и облигаций, так называемую «загадку премии за риск»¹¹.

⁵ Исключение составляет торговый баланс, поведение которого контрциклично. Подробнее см.: *Baxter M., Crucini M. Explaining Saving-investment Correlations // American Economic Review. 1993. Vol. 83, No 3. P. 416–436.*

⁶ *Friedman M. The Role of Monetary Policy // American Economic Review. 1968. Vol. 58, No 1. P. 1–17.*

⁷ *Hall R., Feldstein M., Frankel J., Gordon R., Romer C., Romer D., Zarnowitz V. The NBER's Recession Dating Procedure / NBER. 2003. Также см.: *Burns A., Mitchell W. Measuring Business Cycles. N.Y.: NBER, 1946.**

⁸ Использованы модель и данные из: *King R., Plosser C., Rebelo S. Production, Growth, and Business Cycles: I. The Basic Neoclassical Model // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 21, No 2. P. 195–232.*

⁹ В большинстве моделей инвестиционный проект приносит прибыль сразу при принятии решения об инвестировании, однако данная предпосылка слабо отражает реальность. — *Примеч. ред.*

¹⁰ *Hodrick R., Prescott E. Post-war Business Cycles: An Empirical Investigation / Carnegie-Mellon University. 1980.*

¹¹ *Mehra R., Prescott E. The Equity Premium: A Puzzle // Journal of Monetary Economics. 1985. Vol. 15, No 2. P. 145–161; Mehra R., Prescott E. The Equity Premium in Retrospect // Handbook of the Economics of Finance / G. Constantinides, M. Harris, R. Stulz (eds.). Elsevier, 2003.*

**Сравнительная динамика выпуска, потребления, инвестиций,
труда и технологического шока в период рецессии**
(отклонение от значения в нулевом периоде, %)

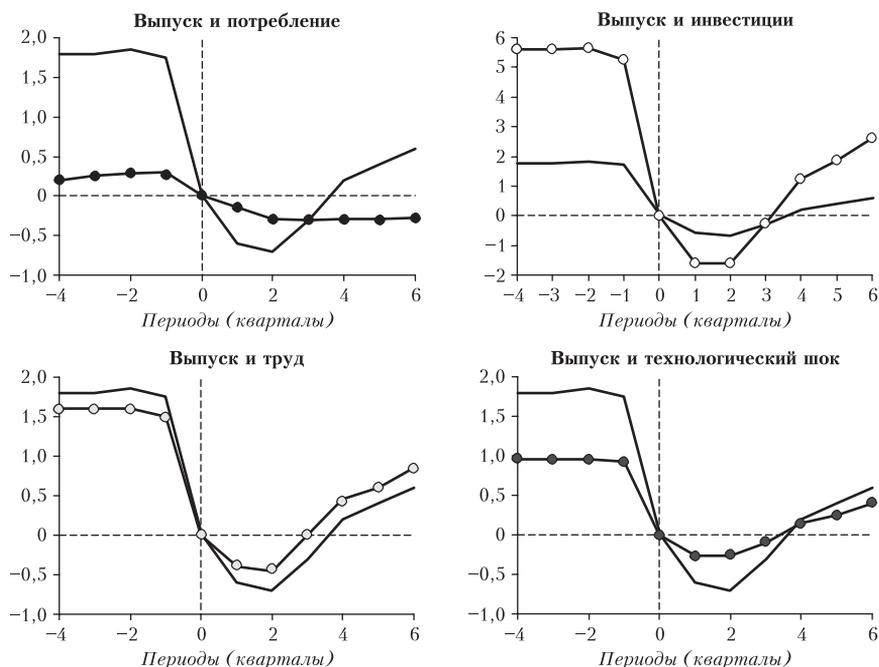


Рис.

Устранить эту «загадку» моделирования, по мнению многих ученых, можно введением в модель предпосылки о формировании у агентов привычек в потреблении (*habit formation*): агенты стараются поддерживать одинаковый уровень потребления при изменяющемся доходе и начинают сглаживать траекторию потребления¹². Но в таких моделях доход от облигаций слишком волатилен по сравнению с фактическими данными¹³.

Остается нерешенной проблема абсолютной эластичности предложения капитала, которая предопределяет низкую амплитуду колебаний курсов акций¹⁴. Для устранения этой проблемы в базовой модели выделены секторы инвестиций и потребительских благ, то есть капитал и труд не могут свободно перераспределяться между секторами. Потребители стремятся сглаживать траекторию потребления, что и обеспечивает волатильность доходности акций и более высокую премию за риск.

¹² Lucas R. Asset Prices in an Exchange Economy // *Econometrica*. 1978. Vol. 46, No 6. P. 1429–1445.

¹³ Об использовании предпосылки о формировании привычек для решения загадки премии за риск см. в: Sundaesan S. Intertemporally Dependent Preferences and the Volatility of Consumption and Wealth // *Review of Financial Studies*. 1989. Vol. 2, No 1. P. 73–88; Constantinides G. Habit Formation: A Resolution of the Equity Premium Puzzle // *Journal of Political Economy*. 1990. Vol. 98, No 3. P. 519–543; Abel A. Asset Prices under Habit Formation and Catching up with the Joneses // *American Economic Review*. 1990. Vol. 80, No 2. P. 38–42. Дискуссию о роли формирования привычек в потреблении в моделях цен на активы см. в: Campbell J., Cochrane J. By Force of Habit: A Consumption-based Explanation of Aggregate Stock Market Behavior // *Journal of Political Economy*. 1999. Vol. 107, No 2. P. 205–251.

¹⁴ Boldrin M., Christiano L., Fisher J. Habit Persistence, Asset Returns, and the Business Cycle // *American Economic Review*. 2001. Vol. 91, No 1. P. 149–166.

Причины Великой депрессии. Великая депрессия была самым важным экономическим событием XX в. По мнению многих экономистов, краха рыночной экономики — резкого падения выпуска, обвала фондового рынка и последующего финансового кризиса можно было избежать при более активном вмешательстве государства в либеральную рыночную среду. Тем не менее Великая депрессия стала результатом действия негативных шоков, дополненных неудачной экономической политикой. К шокам следует отнести значительное снижение цен на мировых аграрных рынках, нестабильность финансовой системы и самую сильную засуху в истории США. Правительство не сумело адекватно отреагировать на шоки и предотвратить кризис. Примером неудачной политики стало стимулирование предложения. Однако при этом центральный банк не справился с ролью кредитора последней инстанции, и многие американские банки закрылись из-за массовых требований о возврате вкладов. Кроме того, в самый разгар рецессии проводилась ограничительная монетарная политика. Новый закон о таможенных тарифах — тариф Смута—Хоули (Smoot—Hawley Tariff), принятый в 1930 г., спровоцировал ожесточенную войну тарифов (что нанесло серьезный урон мировой торговле), но не защитил фермеров от снижения цен на мировых сельскохозяйственных рынках. В 1932 г. вступил в силу Закон о доходах (Revenue Act), в соответствии с которым был вдвое увеличен подоходный налог. Ужесточение налоговой политики сопровождалось неверной политикой на рынке труда: выросло влияние профсоюзов и производителям разрешили вступать в отношения сговора. Это существенно подорвало конкуренцию на рынках труда и капитала¹⁵.

Технологические шоки. Наиболее дискутируемая проблема в теории деловых циклов — вопрос качественного и количественного отбора факторов, вызывающих колебания деловой активности. Основными катализаторами колебаний считаются технологические, а также монетарные, фискальные и нефтяные шоки. По мнению Прескотта, «с вероятностью 75% на технологические шоки приходится более половины колебаний в послевоенные годы»¹⁶. Чтобы измерить экзогенные технологические шоки, в 1986 г. он подсчитал совокупную производительность факторов производства (total factor productivity — TFP).

Но по ряду причин TFP нельзя использовать в качестве индикатора реальных технологических шоков. Совокупную факторную производительность можно косвенно прогнозировать по военным расходам¹⁷ или индикаторам монетарной политики¹⁸. Однако эти переменные не

¹⁵ О разделении влияния шоков и различных видов политики см. в: *Christiano L., Motto M., Rostagno M.* The Great Depression and the Friedman-Schwartz Hypothesis // *Journal of Money, Credit and Banking*. 2003. Vol. 35, No 6; *Cole H., Ohanian L.* The Great Depression in the United States from a Neoclassical Perspective // *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*. 1999. Vol. 23, No 1. P. 2–24; *Cole H., Ohanian L.* New Deal Policies and the Persistence of the Great Depression: A General Equilibrium Analysis // *Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 112, No 4. P. 779–816.

¹⁶ *Prescott E.* Theory Ahead of Business-Cycle Measurement // *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. 1986. Vol 25. P. 11–44.

¹⁷ *Hall R.* The Relation between Price and Marginal Cost in U.S. Industry // *Journal of Political Economy*. 1988. Vol. 96, No 5. P. 921–947.

¹⁸ *Evans C.* Productivity Shocks and Real Business Cycles // *Journal of Monetary Economics*. 1992. Vol. 29, No 2. P. 191–208.

отражают уровень технологического прогресса, следовательно, по TFP также вряд ли можно оценить его уровень, поскольку в нее входят как экзогенные, так и эндогенные компоненты.

Амплитуда реальных технологических шоков в действительности может быть гораздо ниже, чем амплитуда TFP-шоков, полученных Прескоттом. Такой результат обеспечивается введением более реалистичных предпосылок о накоплении труда¹⁹ и капитала²⁰, изменении надбавки на капитал (markup rates)²¹. При введении этих предпосылок в RBC-модели снижается волатильность технологических шоков по сравнению с TFP-шоками, а влияние шоков на выпуск значительно усиливается. В результате модель может генерировать такую же волатильность выпуска, как и в фактических данных при технологических шоках, меньших по величине.

При исследовании RBC-моделей возникает вопрос о роли технологических шоков в генерировании рецессий. Комитет по датированию деловых циклов NBER определяет рецессию как «значительный спад общей экономической активности, который длится свыше трех месяцев и отражается на реальном ВВП, реальном доходе, занятости, промышленном производстве и оптовых и розничных продажах²²». Рассмотрим экономику США. В абсолютном значении в период 1947–2005 гг. разница в темпах роста выпуска достигла 12 п. п. В рамках RBC-модели это эквивалентно снижению совокупной производительности факторов производства²³. По мнению большинства макроэкономистов, по крайней мере в средне- и долгосрочном периодах рост выпуска связан с ростом TFP, который, в свою очередь, вызван изменением уровня технического прогресса. Напротив, идея о том, что рецессии обусловлены падением TFP, вызывает сомнения, так как это означало бы, что во время рецессий происходит технологический регресс.

Роли технологических шоков в формировании деловых циклов посвящено множество работ. Например, Х. Гали построил структурную модель векторной авторегрессии (structural VAR) для выявления факторов, влияющих на количество отработанного времени. Он считал технологические шоки единственным источником долговременных изменений производительности труда²⁴. Поэтому в его модели при положительном технологическом шоке в краткосрочном периоде количество отработанного времени падает. Однако данный результат противоречит выводам базовых RBC-моделей, в которых положительные технологические

¹⁹ *Burnside C., Eichenbaum M., Rebelo S.* Labor Hoarding and the Business Cycle // *Journal of Political Economy*. 1993. Vol. 101, No 2. P. 245–73.

²⁰ *Basu S.* Procyclical Productivity, Increasing Returns or Cyclical Utilization? // *Quarterly Journal of Economics*. 1996. Vol. 111, No 3. P. 719–751; *Burnside C., Eichenbaum M., Rebelo S.* Sectoral Solow Residuals // *European Economic Review*. 1996. Vol. 40, No 3. P. 861–869.

²¹ *Jaimovich N.* Firm Dynamics, Markup Variations, and the Business Cycle / University of California, San Diego. 2004.

²² *Hall R., Feldstein M., Frankel J., Gordon R., Romer C., Romer D., Zarnowitz V.* The NBER's Recession Dating Procedure.

²³ Исключение из этого правила описано в: *King R., Rebelo S.* Resuscitating Real Business Cycles // *Handbook of Macroeconomics*. P. 928–1002. Роль спадов TFP в формировании рецессий минимальна.

²⁴ *Gali J.* Technology, Employment, and the Business Cycle: Do Technology Shocks Explain Aggregate Fluctuations? // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. P. 249–271.

шоки, напротив, приводят к увеличению данного показателя²⁵. Это может происходить по причине недостаточной робастности (устойчивости) оценок по отношению к спецификации регрессионной модели (в уровнях или в первых разностях)²⁶ или собственно неверной спецификации²⁷.

Исследование RBC-моделей с технологическими шоками привлекло внимание многих экономистов к развитию теорий, где технологические шоки отходят на второй план, а факторами колебаний деловой активности становятся другие шоки.

Нефтяные шоки. Изменение цен на нефть и другие энергоносители в целом связано со спадами и подъемами в экономике США²⁸. Резкие колебания этих цен улучшают характеристики RBC-моделей, но это не основная причина колебаний выпуска²⁹. Хотя цены высоко волатильны, доля затрат на добычу в общей добавленной стоимости слишком мала, чтобы оказывать заметное влияние на экономическую активность.

Фискальные шоки. Как известно, стандартные RBC-модели способны отражать изменчивость потребления и количества отработанного времени, а также показывать низкую корреляцию между количеством отработанного времени и средней производительностью труда³⁰. При введении в модель предпосылки о фискальных шоках, а именно шоках налоговой ставки и госрасходов, можно получить более точные результаты по выпуску: его волатильность возрастает. Однако обычно налоговые ставки и госрасходы меняются не столь сильно, чтобы стать основным источником колебаний деловой активности.

В период войны госрасходы существенно возрастают, и RBC-модели демонстрируют умеренное снижение потребления, значительное сокращение инвестиций и увеличение количества отработанного времени³¹. При

²⁵ King R., Plosser C., Rebelo S. Production, Growth and Business Cycles: I. The Basic Neoclassical Model; King R. Value and Capital in the Equilibrium Business Cycle Program // Value and Capital Fifty Years Later / L. McKenzie, S. Zamagni (eds.). L.: MacMillan, 1991.

²⁶ Christiano L., Eichenbaum M., Vigfusson R. What Happens after a Technology Shock? / Northwestern University. 2003.

²⁷ См.: Chari V., Kehoe P., McGrattan E. Are Structural VARs Useful Guides for Developing Business Cycle Theories? // Federal Reserve Bank of Minneapolis Working Paper. 2004. No 631. Критику данной работы см. в: Gali J., Rabanal P. Technology Shocks and Aggregate Fluctuations: How Well Does the RBC Model Fit Postwar U.S. Data? // NBER Macroeconomics Annual 2004. MIT Press, 2005.

²⁸ См.: Barsky R., Killian L. Oil and the Macroeconomy Since the 1970s // Journal of Economic Perspectives. 2004. Vol. 18, No 4. P. 115–134.

²⁹ Kim I., Loungani P. The Role of Energy in Real Business Cycle Models // Journal of Monetary Economics. 1992. Vol. 29, No 2. P. 173–90; Rotemberg J., Woodford M. Imperfect Competition and the Effect of Energy Price Increases on Economic Activity // Journal of Money Credit and Banking. 1996. Vol. 28, No 4. P. 549–577; Finn M. Perfect Competition and the Effects of Energy Price Increases on Economic Activity // Journal of Money, Credit, and Banking. 2000. Vol. 32, No 3. P. 400–416.

³⁰ Анализ воздействия шоков налоговой ставки и госрасходов в RBC-моделях см. в: Christiano L., Eichenbaum M. Current Real Business Cycle Theories and Aggregate Labor Market Fluctuations // American Economic Review. 1992. Vol. 82, No 2. P. 430–50; Baxter M., King R. Fiscal Policy in General Equilibrium // American Economic Review. 1993. Vol. 83, No 3. P. 315–334; Braun A. Tax Disturbances and Real Economic Activity in the Postwar United States // Journal of Monetary Economics. 1994. Vol. 33, No 3. P. 441–462; McGrattan E. The Macroeconomic Effects of Distortionary Taxation // Journal of Monetary Economics 1994. Vol. 33, No 3. P. 573–601.

³¹ Сравнение благосостояния при различных стратегиях финансирования войны см. в: Cooley T., Ohanian L. Postwar British Economic Growth and the Legacy of Keynes // Journal of Political Economy. 1997. Vol. 105, No 3. P. 23–40.

росте налоговой нагрузки на население ухудшается благосостояние домохозяйств: они снижают потребление и увеличивают время работы за счет сокращения досуга. Все это приводит к умеренному росту выпуска. Домохозяйства предпочитают оплачивать бремя военного времени за счет снижения текущего и будущего потребления. Госрасходы возрастают на бóльшую величину, чем выпуск, поэтому для сохранения условий равновесия (макроэкономического тождества) необходимо снизить объем инвестиций³².

Технологический прогресс, обусловленный инвестиционной активностью. После 2000 г. многие экономисты в качестве источников деловых циклов стали рассматривать технологические шоки, вызванные инвестиционной активностью (investment-specific technical change)³³. В обычных RBC-моделях стандартный технологический шок обуславливает рост производительности труда и капитала. При инвестиционно-технологическом шоке производительность старого основного капитала не меняется, но растет отдача от вложений в новые фонды и повышается их рентабельность.

О наличии инвестиционно-технологических шоков можно судить по разнице цен (в динамике) инвестиционных и потребительских благ. За последние 40 лет относительная стоимость инвестиционных благ значительно снизилась³⁴. На инвестиционно-технологические шоки приходится более 60% роста послевоенного выпуска в расчете на человеко·час³⁵. По другим данным, инвестиционно-технологический шок объясняет около 50% изменения отработанного времени и 40% изменения выпуска. Обычные технологические шоки объясняют менее 10% изменения этих переменных³⁶.

Монетарные шоки. Во многих RBC-моделях исследуется влияние монетарных шоков на колебания деловой активности³⁷. Ряд экономистов главной причиной монетарных шоков считают изменение политики межбанковского кредитования³⁸.

³² О роли изменения структуры госрасходов см. в: *Ramey V., Shapiro M.* Costly Capital Reallocation and the Effects of Government Spending // *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. 1998. Vol. 48. P. 145–194. О влиянии значительного временного прироста госрасходов при искажающем налогообложении см. в: *Burnside C., Eichenbaum M., Fisher J.* Assessing the Effects of Fiscal Shocks // *Journal of Economic Theory*. 2004. Vol. 115, No 1. P. 89–117.

³³ *Greenwood J., Hercowitz Z., Krusell P.* The Role of Investment-specific Technological Change in the Business Cycle // *European Economic Review*. 2000. Vol. 44, No 1. P. 91–115.

³⁴ *Gordon R.* The Measurement of Durable Goods Prices / National Bureau of Economic Research. Chicago: University of Chicago Press, 1990.

³⁵ *Greenwood J., Hercowitz Z., Krusell P.* Long-Run Implications of Investment-Specific Technological Change // *American Economic Review*. 1997. Vol. 87, No 3. P. 342–362.

³⁶ *Fisher J.* Technology Shocks Matter / Federal Reserve Bank of Chicago. 2003.

³⁷ См., например: *Dotsey M., King R., Wolman A.* State-Dependent Pricing and the General Equilibrium Dynamics of Money and Output // *Quarterly Journal of Economics*. 1999. Vol. 114, No 2. P. 655–690; *Altig D., Christiano L., Eichenbaum M., Linde J.* Firm-Specific Capital, Nominal Rigidities and the Business Cycle / Northwestern University. 2005; *Smets F., Wouters R.* An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the Euro Area // *Journal of the European Economic Association*. 2003. Vol. 1, No 5. P. 1123–1175. См. также обзор литературы по этой теме в: *Clarida R., Gali J., Gertler M.* The Science of Monetary Policy: A New Keynesian Perspective // *Journal of Economic Literature*. 1999. Vol. 37, No 4. P. 1661–1707; *Christiano L., Eichenbaum M., Evans C.* Monetary Policy Shocks: What Have We Learned and to What End? // *Handbook of Macroeconomics*.

³⁸ *Bernanke B., Gertler M., Gilchrist M.* The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework // *Handbook of Macroeconomics*.

В монетарные RBC-модели входят реальные (монополистическая конкуренция) и номинальные компоненты (жесткие [sticky] цены и заработная плата). В базовых RBC-моделях фирмы и работники-ценополучатели (price-takers) действуют на совершенно конкурентных рынках, то есть они не могут влиять на ценообразование. При введении предпосылки о монополистической конкуренции³⁹ на рынках труда и производства фирмы и работники могут самостоятельно определять цены и заработную плату. Цены устанавливаются фирмами, которые принимают на себя обязательство поставлять товары по объявленным ценам, а заработная плата — работниками, которые принимают на себя обязательство предлагать свой труд по объявленной ставке. Они могут менять цены и зарплату раз в период или чаще, но уже с определенными издержками. Согласно предпосылке, фирмам и работникам известно, что произойдет в будущем, то есть они точно знают, что им не удастся изменить цены и зарплату или сделать это будет сложно.

В монетарных RBC-моделях нового поколения можно построить функции импульсной реакции на монетарный шок без использования векторных авторегрессий. В этих моделях, как и прежде, технологические шоки часто выступают источником деловых циклов, но при этом монетарные переменные активно участвуют в формировании реакции экономики на технологические шоки. Чтобы технологический шок оказал сильное краткосрочное влияние на экономический рост, необходима соответствующая денежно-кредитная политика⁴⁰.

Модели со множественным равновесием. Ранее множественное равновесие присутствовало главным образом в моделях перекрывающихся поколений (overlapping generations models). Однако постепенно экономисты стали искать возможные модификации RBC-модели, чтобы получить множественное равновесие. В базовых RBC-моделях конкурентное равновесие достигается при решении задачи максимизации вогнутой функции полезности. У этой задачи единственное решение и соответственно единственное равновесие. При использовании таких модификаций, как внешние эффекты, возрастающая отдача от масштаба или монополистическая конкуренция, с большой вероятностью возникает множественное равновесие. В базовых RBC-моделях для этого потребовались бы дополнительные предпосылки: очень высокая надбавка на капитал или стремительно возрастающая отдача от масштаба. Однако в современных RBC-моделях используются численные параметры, приближенные к фактическим данным⁴¹.

Модели со множественным равновесием имеют два преимущества по сравнению со стандартными RBC-моделями. Во-первых, убежде-

³⁹ Dixit A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. Vol. 67, No 3. P. 297–308.

⁴⁰ Altig D., Christiano L., Eichenbaum M., Linde J. Op. cit; Gali J., Lopez-Salido D., Valles J. Technology Shocks and Monetary Policy: Assessing the Fed's Performance // Journal of Monetary Economics. 2003. Vol. 50, No 4. P. 723–743.

⁴¹ См., например: Wen Y. Capacity Utilization Under Increasing Returns to Scale // Journal of Economic Theory. 1998. Vol. 81, No 1. P. 7–36; Benhabib J., Wen Y. Indeterminacy, Aggregate Demand, and the Real Business Cycles // Journal of Monetary Economics. 2003. Vol. 51, No 3. P. 503–530; Jaimovich N. Firm Dynamics and Markup Variations: Implications for Multiple Equilibria and Endogenous Economic Fluctuations / University of California, San Diego. 2004.

ния агентов (beliefs) приобретают свойства самореализующихся (self-fulfilling), поэтому они становятся катализатором деловых циклов. Если среди агентов преобладают пессимистичные ожидания по поводу перспектив экономического роста, то реальный экономический рост замедлится. Во-вторых, такого рода модели обладают сильной внутренней инерционностью, и, чтобы генерировать устойчивые временные ряды, не нужно вводить серийно коррелированные шоки. (У большинства классических RBC-моделей слабая внутренняя устойчивость⁴². Это отражается на динамике большинства переменных — она напоминает динамику технологического шока.)

Основная проблема современных моделей со множественным равновесием — обеспечение волатильности убеждений агентов, с одной стороны, и их скоординированности — с другой. Иными словами, агенты должны часто менять свои взгляды на будущее, но делать это согласованно⁴³.

Эндогенные деловые циклы. Колебания деловой активности могут быть вызваны не только экзогенными, но и эндогенными шоками. Это означает, что колебания возникают вследствие сложной детерминированной динамики внутри самой модели. В основе большинства моделей с эндогенными шоками лежит неоклассическая модель роста, поэтому они имеют ту же базовую структуру, что и обычные RBC-модели⁴⁴. При исследовании эндогенных шоков возникают две проблемы. Во-первых, не всегда можно использовать предпосылку о совершенном предвидении (которая вводится во многих RBC-моделях ради простоты). Во-вторых, из-за наличия нескольких равновесий переменные реагируют на резкие изменения убеждений агентов.

Другие направления исследований. Дополнительным источником деловых циклов считаются новостные шоки (news shocks)⁴⁵. Предположим, агенты узнали о новой перспективной технологии, которая обязательно повлияет на производительность факторов производства в будущем. Увеличится ли от этого текущая производительность? Возникнет ли рецессия, если эффект от данной технологии окажется меньше ожидаемого?

Когда агенты получают информацию о потенциальном росте производительности, динамика потребления и инвестиций становится разнонаправленной⁴⁶. В модели возникают два положительных эффекта: реальной отдачи от инвестиций и роста потребления. Если последний более выражен, чем первый, то потребление и время, отведенное на досуг, растут, а выпуск и время работы снижаются, из-за чего падают инвестиции. Если же доминирует эффект реальной отдачи от инвестиций (при высокой эластичности межвременного замещения),

⁴² См.: *Cogley T., Nason J.* Output Dynamics in Real Business Cycle Models // *American Economic Review*. 1995. Vol. 85, No 3. P. 492–511; *Wen Y.* Can a Real Business Cycle Model Pass the Watson Test? // *Journal of Monetary Economics*. 1998. Vol. 42, No 1. P. 185–203.

⁴³ Процесс получения сведений агентами об окружающем мире и формирования ожиданий относительно будущего исследован в: *Evans G., Honkapohja S.* Learning and Expectations in Macroeconomics. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001.

⁴⁴ *Boldrin M., Woodford M.* Equilibrium Models Displaying Endogenous Fluctuations and Chaos: A Survey // *Journal of Monetary Economics*. 1990. Vol. 25, No 2. P. 189–222.

⁴⁵ *Cochrane J.* Shocks // *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. 1994. Vol. 41. P. 295–364.

⁴⁶ *Beaudry P., Portier F.* An Exploration into Pigou's Theory of Cycles // *Journal of Monetary Economics*. 2004. Vol. 51, No 6. P. 1183–1216.

то инвестиции и время работы увеличиваются. Однако в этом случае инвестиции растут больше, чем выпуск, поэтому для сохранения условий равновесия должно снизиться потребление. Для обеспечения согласованной динамики потребления и инвестиций необходимы определенные предпосылки. Например, потребление товаров текущего и длительного пользования должно быть взаимно дополняемым.

Данная модель имеет существенный недостаток: капитал не рассматривается как фактор производства в секторе инвестиций и не используется при производстве инвестиционных товаров.

Исследователи деловых циклов указывают на некоторое сходство теории диффузии инноваций и их теории. На этом основании для изучения среднесрочных деловых циклов в RBC-модель был включен сектор исследований и разработок по переменным факторной производительности и цены капитала в этой сфере⁴⁷.

Моделирование рынков труда. Чтобы RBC-модель отражала циклические колебания реальных показателей, предложение труда должно быть высокоэластичным. При этом показатель отработанного времени обязательно характеризуется сильной изменчивостью, а показатели реальной заработной платы и производительности труда — слабой. В монетарных моделях предпосылка о высокой эластичности предложения труда необходима, чтобы предельные затраты оставались на постоянном уровне, а фирмы не могли менять цены, реагируя на монетарный шок.

Эта предпосылка используется и в моделях со множественным равновесием. Чтобы реализовались положительные ожидания агентов по поводу экономического роста, должна вырасти реальная отдача от инвестиций. Это возможно лишь при высокоэластичном предложении труда, когда фирмы могут нанимать дополнительных работников, не повышая реальную заработную плату.

Согласно микроэкономическим исследованиям, индивидуальное предложение труда (отдельного работника) низкоэластично. Фактически, эластичность индивидуального предложения труда можно измерить, задав следующий вопрос: «Если Вашу зарплату увеличить на 1%, на сколько больше Вы стали бы работать?» Чтобы предпосылка о высокой эластичности агрегированного предложения труда не противоречила предпосылке о низкой эластичности индивидуального предложения труда, экономисты разработали ряд механизмов. Например, в модели Хансена—Роджерсона переменная «труд» принимает лишь два значения: работники могут работать полный рабочий день или вообще не работать⁴⁸. Эластичность агрегированного предложения труда не зависит от эластичности индивидуального предложения, так как состав рабочей силы постоянно меняется, поэтому меняется количество отработанного времени.

Чтобы в монетарных RBC-моделях предложение труда было высокоэластичным, заработная плата должна быть «жесткой». Номинальная заработная плата меняется лишь в отдельных случаях, и работники принимают на себя обязательство работать за заранее ус-

⁴⁷ *Comin D., Gertler M. Medium Term Business Cycles / New York University. 2004.*

⁴⁸ *Hansen G. Indivisible Labor and the Business Cycle // Journal of Monetary Economics. 1985. Vol. 16, No 3. P. 309—327; Rogerson R. Indivisible Labor, Lotteries and Equilibrium // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 21, No 1. P. 3—16.*

тановленную заработную плату. В краткосрочном периоде фирмы могут заставлять работников работать больше, но за ту же заработную плату. В таком случае и работники, и фирмы могут пересмотреть контракт и определить новую продолжительность работы, которая устраивала бы обе стороны⁴⁹. Возникает вопрос: связан ли уровень заработной платы с фазами делового цикла? Могут ли фирмы нанимать работников на необходимое им время за текущую номинальную заработную плату?

Рассмотрим модель поиска и подбора, где равновесие существует при негибкой заработной плате⁵⁰. В моделях такого рода работники и фирмы делят между собой некий излишек доходов. Традиционно предполагается, что этот излишек распределяется во время торга по Нэшу (Nash bargaining). Но в данной модели излишек делится между работниками и фирмами при постоянной номинальной заработной плате. Заработная плата остается жесткой, пока находится внутри переговорного множества. Однако ни фирма, ни работники не могут улучшить свое положение, заново договариваясь о продолжительности работы после шока.

Во многих моделях деловых циклов рынок труда описан рудиментарно. Безработица отсутствует, так как фирмы нанимают работников на конкурентных рынках. В отличие от них в модели Хансена—Роджерсона заложена предпосылка о безработице. Однако у этой модели есть один недостаток: вступление агента в состав рабочей силы связано с неопределенностью — этим процессом управляет лотерея. Из-за этого функция полезности агента (описывается выбор между наличием и отсутствием работы) становится выпуклой. Модели поиска и подбора⁵¹ используют для анализа безработицы, заработной платы, поиска вакансий и колебаний рабочей силы⁵².

Согласованная динамика реальных деловых циклов. Одним из основных свойств деловых циклов является согласованная динамика переменных в различных секторах экономики (comovement)⁵³.

Для иллюстрации согласованной динамики реальных циклов рассмотрим экономику США. По количеству отработанного времени корреляция между основными отраслями (строительство, производство товаров длительного и текущего пользования, услуги, но исключая горнодобывающую промышленность) и агрегированным частным сектором составляет не менее 80%. Почти во всех отраслях (кроме добывающего сектора, производства табака, бензина и добычи угля) наблюдается

⁴⁹ Barro R. Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy // Journal of Monetary Economics. 1977. Vol. 3. P. 305–316.

⁵⁰ Hall R. Employment Fluctuations with Equilibrium Wage Stickiness // American Economic Review. 2005. Vol. 95, No 1. P. 50–65.

⁵¹ См., например: Mortensen D., Pissarides C. Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment // Review of Economic Studies. 1994. Vol. 61, No 3. P. 397–415.

⁵² Предпосылка о поиске и подборе в RBC-моделях приведена в: Merz M. Search in the Labor Market and the Real Business Cycle // Journal of Monetary Economics. 1995. Vol. 36, No 2. P. 269–300; Andolfatto D. Business Cycles and Labor-Market Search // American Economic Review. 1996. Vol. 86. P. 112–132; Alvarez F., Veracierto M. Labor Market Policies in an Equilibrium Search Model // NBER Macroeconomics Annual. 2000. Vol. 14. P. 265–304; Den Haan W., Ramey G., Watson J. Job Destruction and Propagation of Shocks // American Economic Review. 2000. Vol. 90, No 2. P. 482–498; Gomes J., Greenwood J., Rebelo S. Equilibrium Unemployment // Journal of Monetary Economics. 2001. Vol. 48, No 1. P. 109–152.

⁵³ Long J., Plosser C. Real Business Cycles // Journal of Political Economy. 1983. Vol. 91, No 1. P. 39–69.

50-процентная корреляция между количеством отработанного времени и количеством занятых. Такое явление характерно и при использовании других индикаторов экономической активности — валового выпуска, добавленной стоимости, объема использованных материалов и энергетических затрат⁵⁴. Поэтому Лукас считает, что деловые циклы вызваны агрегированными, а не секторальными шоками.

Согласованная динамика основных макроэкономических переменных характерна и для штатов США, и для других стран⁵⁵. Средняя корреляция между реальным валовым региональным продуктом и реальным агрегированным ВВП для различных штатов США составляет 58%. Только для некоторых штатов данный коэффициент корреляции принимает отрицательное значение. Средняя корреляция между ВВП США и выпуском других стран составляет 46%. Однако она не очень высокая по сравнению с корреляцией в отраслях промышленности или штатах. Высока корреляция между выпуском в США и таких странах, как Канада, Великобритания и Германия (свыше 70%). Корреляция между выпуском в США и Франции, Италии и Японии гораздо ниже (соответственно 30%, 20 и 5%)⁵⁶.

Может показаться, что динамика показателей в различных отраслях промышленности будет согласованной, если шок факторной производительности окажет равноценное влияние на все секторы. Однако это не характерно для секторов, где производятся потребительские и инвестиционные блага⁵⁷. В стандартной двухсекторной модели при технологическом шоке инвестиции растут быстрее, чем потребление. Следовательно, труд должен перейти из потребительского в инвестиционный сектор, поэтому в секторе потребительских благ уменьшится количество отработанного времени.

Модели с инвестиционными шоками также редко демонстрируют согласованную динамику переменных. Она возможна при введении предпосылки о матричной структуре межотраслевого баланса, жесткой заработной плате и др. При наблюдении за согласованной динамикой переменных можно получить важную информацию о шоках и механизмах, вызывающих деловые циклы.

Перевод с английского О. Бондаренко

⁵⁴ *Hornstein A.* The Business Cycle and Industry Comovement // Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly. 2000. Vol. 86, No 1.

⁵⁵ См.: *Carlino G., Sill K.* The Cyclical Behavior of Regional Per Capita Income in the Post War Period / Federal Reserve Bank of Philadelphia. 1998; *Kouparitsas M.* Is the United States an Optimum Currency Area? An Empirical Analysis of Regional Business Cycles / Federal Reserve Bank of Chicago. 2001.

⁵⁶ См.: *Backus D., Kehoe P.* International Evidence on the Historical Properties of Business Cycles // American Economic Review. 1992. Vol. 82, No 3. P. 864–88; *Baxter M.* International Trade and Business Cycles // Handbook of International Economics / G. Grossman, K. Rogoff (eds.). Amsterdam: Elsevier Science, 1995. Vol. 3. P. 1801–64; *Ambler S., Cardia E., Zimmermann C.* International Business Cycles: What are the Facts? // Journal of Monetary Economics. 2004. Vol. 51, No 2. P. 257–276.

⁵⁷ *Christiano L., Fitzgerald T.* The Business Cycle: It's Still a Puzzle // Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives. 1998. Vol. 22. P. 56–83.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: КАРДИНАЛЬНОЕ УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

*(экономический доклад Общероссийской
общественной организации «Деловая Россия»)**

В 2000-е годы социально-экономическая ситуация в России во многом изменилась к лучшему: вырос ВВП, повысился уровень жизни населения, до наступления кризиса осенью 2008 г. обеспечивалась макроэкономическая и финансовая стабильность. Однако улучшения происходили в основном благодаря высоким ценам на сырье, страна продолжала развиваться на базе экспортно-сырьевой модели.

Отсталость российской экономики ярко проявилась во время мирового кризиса. Из-за зависимости от экспорта сырья, слабости финансового рынка и низкой конкурентоспособности обрабатывающего сектора Россия оказалась в числе наиболее пострадавших стран.

К сожалению, из этого не были извлечены должные уроки: страна восстанавливается прежде всего благодаря высоким ценам на нефть, что поддерживает рост сырьевого экспорта. При этом дополнительный внутренний спрос во многом удовлетворяется за счет импорта. Доля обрабатывающего сектора в ВВП, и так невысокая — менее 15% в 2008 г., в прошлом году снизилась еще почти на 2 п. п.

России требуется полномасштабная, системная модернизация, чтобы за следующие 15–20 лет полностью обновить инфраструктуру, изменить структуру промышленности, экспорта, внутреннего рынка, социального сектора. Для этого нужно создать миллионы рабочих мест, реконструировать и построить десятки тысяч новых конкурентоспособных производств. Сделать это призван в первую очередь диверсифицированный частный бизнес. Именно он должен стать главным агентом будущей модернизации, а не бюрократия или сырьевой бизнес, которые заинтересованы в сохранении сегодняшнего положения.

Нельзя существенно повысить долю несырьевого сектора в ВВП без резкого роста предпринимательской активности, масштабных источников инвестиций, передовых технологий производства, опыта организации продаж и сбытовых структур. Чтобы комплексно решать эти задачи, надо привлекать прямые производственные иностранные инвестиции, что в условиях неблагоприятного инвестиционного климата

* Журнальный вариант. Публикуется с сокращениями. Авт. кол.: А. Галушка, А. Голубович, А. Идрисов, А. Осипов, Б. Титов, М. Шпигель, Е. Юрьев.

в стране и усиления процессов глобализации рынков товаров и капитала весьма затруднительно. *Таким образом, без кардинального улучшения условий ведения бизнеса невозможна успешная, социально безопасная, масштабная модернизация, нельзя повысить конкурентоспособность российской экономики на основе экономически оправданных инноваций.*

При этом российское государство должно выполнять свою главную функцию в экономике — формировать условия для развития частной инициативы, свободного рынка, честной конкуренции, создания инвестиционного климата, при котором в России станет выгодно и безопасно производить товары и услуги. Для решения этой задачи необходимо:

- запустить драйвер непрерывного улучшения инвестиционного климата на основе конкуренции регионов за привлечение частных инвестиций и партнерской поддержки федеральным центром эффективных региональных мер;

- демонополизировать и децентрализовать экономику, перейти от «ручного управления» крупнейшими компаниями к политике «тонкой настройки» сбалансированной экономики, ориентированной на рост за счет увеличения добавленной стоимости в производстве, а не на экспорт сырья;

- повысить роль государства в реализации отраслевой (промышленной) политики, в развитии секторов экономики, которые обеспечат новый спрос на рынках высокотехнологичных товаров и услуг и станут «локомотивами» модернизации.

Медленное восстановление экономики

Текущий год оказался не столь благоприятным, как ожидалось: мировые финансовые и товарные рынки по-прежнему сталкиваются с серьезными проблемами, не оправдываются прогнозы роста ВВП в США, ЕС, Японии. Россия не стала исключением: в 2009 г. в прогнозе ВВП Минэкономразвития ошиблось на 14,6 п. п. (вместо рецессии предполагался рост!), инвестиций — на 30,8 п. п., а главный документ страны — бюджет — переписывался дважды и был окончательно утвержден лишь в апреле, а антикризисная программа — в июне.

Во II квартале 2010 г. благодаря повышению мировых цен на нефть экономика России стала восстанавливаться, увеличился внутренний спрос, выросла уверенность потребителей и предпринимателей. Вместе с тем, хотя многие эксперты утверждают, что кризис уже миновал, экономика в целом и промышленность в частности все еще находятся в тяжелом состоянии.

Снижение ВВП. Кризис 2008—2009 гг. оказался более затяжным, чем в 1998 г.: темпы роста ВВП в 2008 г. замедлились на 2,5 п. п., а в 2009 г. упали еще на 13,5 п. п. Неудивительно, что индекс промышленного производства в 2009 г. снижался по всем отраслям, за исключением добычи топливно-энергетических полезных ископаемых. Это связано прежде всего со спросом на сырье со стороны КНР и ряда других развивающихся стран, обрабатывающая промышленность которых пострадала меньше российской и по-прежнему нуждается в ресурсах.

Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг неуклонно снижается начиная с 2005 г., однако в 2009 г. она уменьшилась сразу на 1,5 п. п.

Численность безработных в 2010 г. восстановилась до предкризисного уровня, но за 2009 г. выросла почти на 900 тыс. человек, достигнув 8,4% экономически активного населения (по методологии МОТ). В обрабатывающих производствах было сокращено 716 тыс. человек. Вопреки распространенным представлениям, не массовые увольнения стали основной причиной снижения занятости (выбытие работников¹ в 2009 г. даже уменьшилось по сравнению с 2005—2008 гг.), а сузились возможности предприятий по созданию новых рабочих мест: в 2009 г. на работу было принято на 2 млн человек меньше, чем годом ранее; в свою очередь, в 2008 г. было принято на 0,5 млн меньше, чем в 2007 г.

Рост производительности труда не превышает 7% в год. Главная причина низкой производительности — в технологической отсталости производства. В добывающих отраслях — относительно низкопроизводительных — до кризиса модернизацию фактически не проводили.

Износ основных фондов увеличился с 12,9% в 2007 г. до 13,1% в 2008 г. Изношенные основные фонды, особенно машины и оборудование, не только препятствуют импортозамещению, но и свидетельствуют об отсутствии инвестиций в собственную промышленность и инноваций. На общем фоне выделяется добывающая промышленность, где за 2003—2008 гг. износ машин и оборудования увеличился с 20,6 до 25,3%. Напротив, в обрабатывающих производствах он сократился с 30,7 до 17,8%.

Состояние инфраструктуры. Ее неразвитость серьезно сдерживает экономический рост.

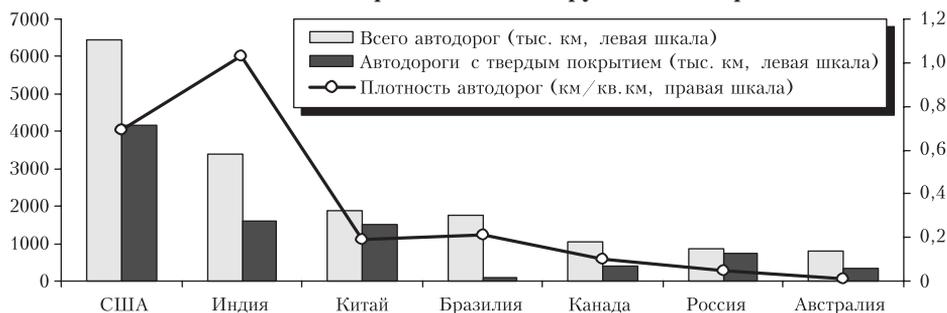
Например, запросы на подключение к энергосетям, по данным ОАО «РАО ЕЭС России», в 2007 г. были удовлетворены только на 10% при средней стоимости подключения 17,8 тыс. руб./кВт. Таким образом, при потребностях малых предприятий в электроснабжении в пределах 10—50 кВт средняя плата за присоединение составляет 60—300 тыс. руб. Растущий дефицит мощностей усугубляется крайне низкой энергоэффективностью экономики (она в 7—13 раз ниже, чем в развитых странах).

По сравнению с другими странами в России плохо развита автодорожная сеть (см. рис. 1). Более 60% автодорог не соответствуют нормативным требованиям, только 8% общей протяженности автомобильных дорог федерального значения имеют многополосную проезжую часть, доля дорог первой категории составляет всего 9% (41% — дороги третьей категории), а прирост протяженности автомобильных дорог в пять раз отстает от динамики автомобилизации страны. Около 50 тыс. населенных пунктов вообще лишены подъездных дорог, при этом 75% грузоперевозок осуществляется автомобильным транспортом.

Неудовлетворительное состояние автодорожной инфраструктуры приводит к значительному удорожанию транспортной составляющей в себестоимости товаров — до 15—20% по сравнению с 7—8% в развитых странах; увеличению среднего расхода горючего в 1,5 раза по сравнению с другими странами; росту стоимости обслуживания автомобилей в 2,5—3,4 раза при сокращении срока их службы на

¹ Цифры приема и выбытия работников приводятся по предприятиям и организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства.

Развитость автодорожной сети в крупнейших странах



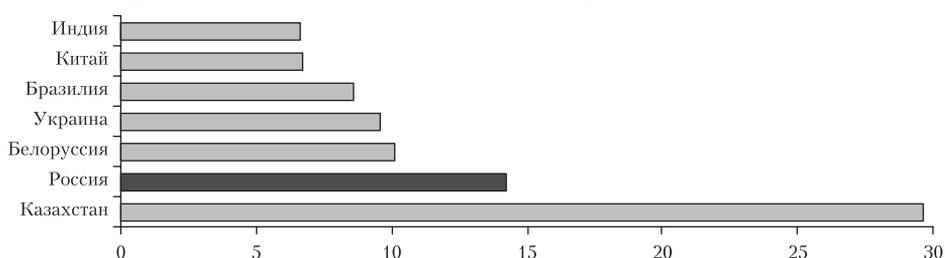
Источник: The CIA World Factbook, 2008.

Рис. 1

30% и более чем двукратном снижении производительности труда. В результате средняя скорость перемещения грузов по стране составляет 200–300 км в день, что в три–пять раз меньше, чем в развитых странах, где этот показатель равен около 1000 км в день².

Привлечение инвестиций. Для реализации амбициозных планов модернизации российская экономика остро нуждается в прямых иностранных инвестициях (ПИИ) — не только из-за нехватки собственных финансовых ресурсов, но и для осуществления технологической модернизации. В 2005–2008 гг. Россия привлекала большие объемы ПИИ, однако в 2009 г. этот рост приостановился. Согласно данным ЮНКТАД, в 2007–2008 гг. суммарный приток ПИИ в российскую экономику превысил 130 млрд долл.³, в 2009 г. составил лишь 38 млрд, а 2010 г. — 5 млрд. Для справки: в 2010 г. Казахстан привлек 30 млрд долл. (см. рис. 2). В 2008–2009 гг. в результате привлечения ПИИ в России было создано более 24 тыс. новых рабочих мест — примерно столько же, сколько во Франции или Польше, но по сравнению с общей численностью занятых в российской экономике это незначительная величина.

Привлечение ПИИ (в % от ВВП, суммарно за 2007–2009 гг.)



Источники: UNCTAD, World Bank, Ernst & Young European Attractiveness Survey 2010, Strategy Partners.

Рис. 2

² Фахретдинов С. Б. Оценка влияния автодорожной структуры на развитие бизнеса в регионах / Проект «Качество дорог России» Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», Москва, 13 мая 2008 г.

³ Здесь и далее объемы ПИИ приведены в текущих ценах. Необходимо учитывать, что покупательная способность доллара ежегодно снижалась из-за инфляции и колебаний валютных курсов.

Приток инвестиций в Россию в существенной мере связан с развитием нефтегазовых месторождений. Эта тенденция сохранится в обозримом будущем, так как потребности России в инвестициях для освоения новых месторождений исчисляются триллионами рублей.

Экономическая модель, обрекающая нашу страну на жизнь по схеме «экспорт сырья — основа доходов бюджета и населения», в сочетании с фискальной и бюрократической системами убивает конкуренцию, не дает вырасти отечественному бизнесу даже там, где на его продукцию и услуги появляется спрос.

Экспортно-сырьевая (ресурсная) модель

Уже не раз отмечалось, что экономика России функционирует в рамках экспортно-сырьевой модели, характерной для многих стран, имеющих богатые запасы сырьевых ресурсов. По доле доходов от экспорта сырья в ВВП и в госбюжете Россия приближается к таким странам, как Нигерия, Ангола или Венесуэла, все больше отставая по доле несырьевого экспорта от Бразилии. Но самое опасное: *Россия — единственная страна, которая сегодня превращается из индустриальной экономики в сырьевой придаток развитых стран.*

Главный источник богатства в сырьевой (ресурсной) экономике — не производительный труд, а природная рента, реализуемая через экспорт сырья (или продуктов его первичной переработки), распределение доходов от которого трансформируется в рост внутреннего потребительского спроса. В результате складываются благоприятные условия для предприятий сырьевого сектора с точки зрения нормы прибыли, инвестиций и размеров государственной поддержки. Кроме того, развивается банковский сектор, необходимый для аккумуляции и перераспределения сырьевых доходов, и так называемые «неторгуемые» отрасли, товары которых невозможно заменить импортом (торговля, строительство, транспорт, услуги связи и пр.). Все остальные потребности внутреннего рынка удовлетворяются за счет импорта.

У экспортно-сырьевой модели, безусловно, есть ряд преимуществ. В первую очередь речь идет о высоком уровне доходов в период благоприятной конъюнктуры, что, в частности, способствовало развитию инфраструктуры торговли и услуг. Наконец, многие отрасли (в основном добывающие, металлургические и «неторгуемые») провели техническое перевооружение: в последние годы бума доля машин и оборудования в импорте составляла около 50%.

Однако этой модели присущи и ярко выраженные недостатки.

1. Экономика сильно зависит от конъюнктуры мировых товарных рынков.

2. Ее основными субъектами выступают государство и сверхкрупные сырьевые компании.

3. Внутренний рынок характеризуется низким уровнем конкуренции, экономика состоит из компаний-гигантов преимущественно сырьевого сектора: выручка 500 крупнейших российских компаний сопоставима с объемом ВВП страны (см. табл. 1). Управление сверхкрупными компаниями осуществляется в «ручном режиме».

Динамика выручки 500 крупнейших компаний России

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Выручка 500 крупнейших компаний, трлн руб.	7,6	11,6	15,8	20,3	24,6	31,6
Номинальный ВВП страны, трлн руб.	13,2	17,0	21,6	26,9	33,2	41,4
Отношение выручки 500 компаний к ВВП, %	58,0	68,0	73,1	76,3	74,3	76,3

Источник: рассчитано по данным 500 крупнейших компаний России рейтинга журнала «Финанс» (Версия-2008) и Росстата.

4. Поскольку развитие обрабатывающего бизнеса не рассматривается как приоритет, для него складываются крайне неблагоприятные условия. В частности, согласно исследованию Всемирного банка «Doing Business», по комфортности ведения бизнеса Россия занимает только 120-е место из 183.

5. В результате в стране низкая инвестиционная активность и слабое стремление к накоплению капитала не только в обрабатывающем, но и в сырьевом секторе.

6. Поступающие в Россию денежные потоки оказывают инфляционное давление на экономику, и правительство вынуждено принимать фискальные и бюджетные меры, негативно влияющие на инвестиционный климат.

7. Для участников рынка характерно краткосрочное планирование, что ведет к ограничению долгосрочных инвестиций. Даже правительство не может планировать свою деятельность на долгий срок, а принимаемые стратегии носят декларативный характер.

8. Социальная сфера находится полностью на попечении государства. От денег из центра зависит более 65% населения России: не только пенсионеры или работники бюджетной сферы, но и целые регионы и даже бизнес, получающий госзаказы.

9. Для поддержания социальной стабильности государству приходится тратить все больше средств, что приводит к постоянному росту государственных расходов, при том что доходы бюджета снижаются.

10. В обществе усиливается социальное расслоение: уровень доходов в сырьевом секторе в разы превышает доходы в несырьевых секторах экономики.

11. Социальная пассивность и огосударствление экономики дестимулируют частную инициативу, порождают социальное иждивенчество и неверие в собственные силы, в рыночные механизмы, в демократические принципы устройства государства.

Необходимость смены экспортно-сырьевой модели*Пределы роста достигнуты*

Экспортно-сырьевая модель достигла пределов роста как по своей доле в ВВП, так и по абсолютной величине генерируемого ею дохода. Это выражается, в частности, в следующем:

— ежегодно добыча нефти на месторождениях, например Западной Сибири, сокращается на 4–5%;

— выручка крупных компаний основных сырьевых отраслей (ТЭК, цветной металлургии, промышленности минеральных удобрений и др.) практически не растет за счет расширения производства;

— показатели прибыли большинства компаний сырьевого сектора стагнируют уже более двух лет, несмотря на частичное восстановление сырьевых цен в 2009–2010 гг. Это связано в первую очередь с растущими издержками и низкой производительностью труда. Ресурс высокой рентабельности, которой сырьевые компании обязаны инвестициям советского периода и низкой стоимости их приватизации, практически исчерпан;

— привлечение средств компаниями сырьевого сектора за счет кредитов государственных банков и на международных рынках капитала в последние годы слабо коррелирует с их инвестициями в российскую экономику. В основном привлеченные средства были использованы на цели слияний и поглощений и пополнение оборотного капитала.

Конкуренция за инвестиции

Как показывают регулярные международные обзоры и рейтинги, с точки зрения инвестиционного климата Россия находится среди аутсайдеров. Она проигрывает на мировом рынке прямых инвестиций не только развитым, но и развивающимся странам — Китаю, Индии, Бразилии. Кроме того, создание единого таможенного пространства России, Белоруссии и Казахстана означает прямую инвестиционную конкуренцию национальных юрисдикций. В настоящее время по такому ключевому фактору инвестиционного климата, как уровень налоговой нагрузки, Россия явно проигрывает Казахстану (см. табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Ставки налогов в России и Казахстане (в %)

	НДС	НДФЛ	Налог на прибыль	Страховые взносы
Россия	18	13	20	26 (с 2011 г. — 34)
Казахстан	12	10	15	21

Такая ситуация неизбежно приведет к перетоку инвестиционных ресурсов, созданию новых несырьевых производств и модернизации экономики в юрисдикции с самыми благоприятными инвестиционными условиями. Чтобы обеспечить конкурентоспособность российской юрисдикции, требуется кардинально улучшить инвестиционный климат в стране.

Социальная безопасность модернизации

Прямое следствие модернизации — рост производительности труда, сокращение старых рабочих мест с низкой продуктивностью и массовое создание новых современных производств. Производительность труда в России отстает от развитых стран в среднем в три–пять раз.

Как показывает опрос, проведенный «Деловой Россией», технологическое и техническое перевооружение производств ведет к росту производительности труда также в среднем в три—пять раз. По данным АНХ при Правительстве РФ, в настоящее время в негосударственном несырьевом секторе, который обеспечивает наибольший спрос на рабочую силу, занято 51,7 млн человек, а производительность труда в нем в среднем в 3,9 раза ниже, чем в странах ЕС. Таким образом, при ее повышении до средневропейского уровня в указанном секторе потеряют работу 38 млн человек. Именно для них необходимо создавать высокопроизводительные рабочие места в высокотехнологичном секторе и в сфере услуг. Сделать это призван прежде всего частный бизнес⁴.

Чтобы перейти от экспортно-сырьевой модели развития к современной инновационной экономике, необходим благоприятный инвестиционный климат. Даже если Россия снова сумеет выйти на передовые позиции в научной сфере (например, успешно реализовав проекты «Сколково» или «Роснано»), но при этом не удастся его существенно улучшить, создаваемые в нашей стране инновации станут интеллектуальным сырьем для развитых экономик, способствуя росту их ВВП и занятости; мы же в лучшем случае будем продавать патенты, а не товары. Как показывает международный опыт, интеллектуальный потенциал идет вслед за инвестициями и постепенно перемещается в страны с благоприятным инвестиционным климатом.

Улучшение инвестиционного климата на региональном уровне

Зарубежная и российская практика свидетельствует о том, что эффективность усилий региональных властей и персонально руководства региональной администрации может иметь решающее значение при выборе инвесторами места размещения производств и осуществления прямых инвестиций. Высоких темпов экономического роста сумели достичь страны, активно развивающие промышленность, где региональные власти действительно озабочены улучшением инвестиционного климата и постоянно ведут диалог с инвесторами. Проведенный «Деловой Россией» совместно с компанией «Key Partner» анализ опыта российских регионов позволил выявить лучшие и худшие практики формирования инвестиционного климата на региональном уровне.

Лучшие практики создания инвестиционного климата в субъектах РФ

Анализ позитивного опыта привлечения инвестиций субъектами РФ позволяет выделить ключевые меры по улучшению инвестицион-

⁴ По данным АНХ при Правительстве РФ, средняя численность занятых на предприятии в России (за исключением субъектов малого предпринимательства, бюджетных, финансово-кредитных и страховых организаций) составляет 350 человек. Следовательно, чтобы трудоустроить 38 млн человек в течение, например, 10 лет, необходимо создать более 100 тыс. новых предприятий, то есть фактически требуется удвоить их количество.

ного климата. Для создания благоприятной для инвестиций *административной среды* необходимо: сформировать во главе с губернатором Совет по постоянному улучшению инвестиционного климата и поддержке инвестиционных проектов; наладить регулярный рабочий диалог инвесторов с губернатором и первыми лицами в руководстве субъекта РФ (у важных инвесторов должен быть номер мобильного телефона губернатора), оперативно реагировать на проблемы, возникающие у инвесторов, оказывать практическую помощь в их решении; сформировать общественные советы при надзорных структурах; создать специализированное агентство при региональной администрации по привлечению инвестиций и работе с инвесторами.

Для *максимального сокращения сроков* начала и реализации инвестиционного проекта (от первого контакта с инвестором до выхода производства на проектную мощность) необходимо: создать «одно окно» для работы с инвесторами, регистрации компаний, оформления разрешительной документации и прохождения согласований; возложить персональную ответственность на сотрудника региональной администрации или специализированное агентство при региональной администрации за оперативное развертывание инвестиционного проекта.

Помощь в финансировании инвестиционных проектов предусматривает: софинансирование субъектом РФ инвестиционных проектов; субсидирование процентной ставки по кредитам; предоставление государственных гарантий; предоставление инвестиционных грантов; стимулирование открытия в регионе филиалов и представительств финансово-кредитных организаций.

Налоговое стимулирование инвестиций предполагает предоставление на начальном этапе инвестирования налоговых льгот в форме налоговых каникул по налогу на имущество, налогу на прибыль, а также в ряде случаев — по налогу или арендной плате за землю.

Создание готовых *«промышленных площадок»* включает: проведение за счет субъекта РФ комплекса землеустроительных работ; постановку земельного участка на государственный кадастровый учет; регистрацию прав; подведение к земельному участку дорог и всей необходимой инфраструктуры; бесплатное подключение к коммуникациям. При этом важно учитывать реальные потребности инвесторов.

При создании *индустриальных парков и технопарков* надо иметь в виду, что частные структуры, как правило, более успешны, чем государственные. Региональные власти должны создавать условия для их развития, реализуя меры по поддержке девелоперов с целью максимально сократить сроки начала бизнеса, создать комфортную административную среду, оказать помощь в финансировании инвестиционных проектов, обеспечить благоприятный налоговый режим.

Таким образом, лучшие практики создания инвестиционного климата опираются на принципиально новую для современной России культуру отношений власти к инвесторам. Их нужно не «доить» и обременять, а создавать благоприятные условия, помогая обеспечить долгосрочную эффективность реализуемого проекта.

*Худшие практики создания
инвестиционного климата в субъектах РФ*

Анализ негативного опыта привлечения инвестиций субъектами РФ позволяет выделить ключевые факторы, ухудшающие инвестиционный климат. Их можно условно разбить на две группы.

1. Факторы, в целом снижающие и подавляющие деловую и инвестиционную активность в регионе, сужающие круг потенциальных инициаторов инвестиционных проектов:

— отсутствие единой стратегии развития региона и соответственно инвестиционных приоритетов, поддержанных бизнесом и обществом;

— неинформированность целевых инвесторов, разрозненность усилий потенциальных инвесторов, финансового сектора и государства по взаимовыгодному поиску инвестиционных проектов, неиспользование институциональных и информационных ресурсов;

— низкий уровень сотрудничества администрации региона и бизнеса;

— отсутствие поддержки инвестиционной активности, формирование отрицательного инвестиционного имиджа региона;

— устранение региональной администрации от развития финансового сектора, ограничения на доступ малого и среднего бизнеса к программам финансирования инфраструктуры, инвестиционным проектам;

— коррупция и рейдерство;

— игнорирование проблем малого и среднего бизнеса, наличие административных барьеров, сдерживающих его инвестиционную активность;

— клановость местной элиты.

2. Факторы, препятствующие реализации конкретного инвестиционного проекта:

— отсутствие «одного окна» для работы с инвесторами;

— некомплексность мер поддержки инвестиционных проектов;

— затянутость сроков рассмотрения обращений инвесторов, непредсказуемость его результатов, непрозрачность работы госорганов;

— недоступность земельных ресурсов, захват земель в собственность и аренду на территориях перспективного развития;

— недоступность энергоресурсов, усложнение доступа к транспортной и иной инфраструктуре, недостаточное внимание региональных властей к политике естественных монополий.

*Модельная программа улучшения
инвестиционного климата в субъектах РФ*

На основе проведенного анализа сформулируем в рамках модельной программы ключевые меры по улучшению инвестиционного климата в российских регионах.

1. Создание благоприятной для инвестиций административной среды требует в первую очередь активной работы губернатора по улучшению инвестиционной привлекательности региона. Основными мерами по созданию такой среды выступают:

— учреждение специализированного агентства по привлечению инвестиций и работе с инвесторами;

— оперативная связь и эффективное взаимодействие инвесторов с руководителями региона (включая предоставление инвесторам номеров их мобильных телефонов), быстрое решение возникающих проблем и вопросов;

— принятие публичного регламента по работе с инвесторами, практически реализующего принцип «одного окна», выполнение по желанию инвестора всех разрешительных и согласительных процедур силами специализированного агентства;

— создание многоязычного интернет-портала об инвестиционной деятельности в субъекте РФ;

— издание ежегодного доклада «Инвестиционный климат в субъекте Российской Федерации».

2. Создание подготовленной для инвестиций инфраструктуры с учетом реальных нужд и потребностей инвесторов. Практика показывает, что крупными инвесторами наиболее востребованы готовые «промышленные площадки», а малому и среднему бизнесу нужны индустриальные парки. Эти меры наиболее эффективны, если реализуются на основе частной инициативы при поддержке региональной власти.

3. При формировании финансовых механизмов привлечения инвестиций региональная администрация должна отказаться от логики «бюджетных расходов» в пользу логики «бюджетные инвестиции в расширение налоговой базы региона». Она предполагает оценку бюджетной эффективности конкретного инвестиционного проекта и определение на этой основе экономически оправданного объема и мер его возможной финансовой поддержки со стороны региона. Кроме того, в структуре региональной администрации надо сформировать компетентную команду финансистов, способных использовать возможности международных и российских институтов развития, инвестиционных и банковских структур, наладить с ними регулярное взаимодействие, а также открыть в регионе филиалы и представительства инвестиционных и банковских структур, специализированных фондов.

4. Важно стимулировать спрос на продукцию создаваемых инвесторами производств. Основными мерами здесь могут быть: разработка долгосрочного плана госзакупок и закупок госкомпаний; подготовка регионального плана создания конкурентоспособных импортозамещающих производств; субсидирование затрат предприятий по продвижению своей продукции, в том числе на международную сертификацию и получение экспортных кредитов; формирование в регионах центров кластерного развития.

5. «Тонкой настройке» налогового стимулирования инвестиций может способствовать определение по каждому инвестиционному проекту интегрального эффекта предоставления налоговых льгот для экономики региона.

6. Для того чтобы сделать тарифные условия для инвестиций более привлекательными, необходимо повысить прозрачность и предсказуемость тарифов на услуги компаний — естественных монополий.

Соответствующая информация должна быть доступна, в том числе путем размещения на интернет-портале об инвестиционной деятельности в субъекте РФ; в состав совета директоров региональных организаций естественных монополий надо включать представителей инвесторов и общественных объединений предпринимателей.

7. В целях подготовки кадров и поставщиков для создаваемых инвесторами производств нужно: создать в регионе центр формирования и развития технологических компетенций; обучить сотрудников региональной администрации основам инвестиционной деятельности, методам привлечения прямых инвестиций и работе с инвесторами, регулярно повышая их квалификацию в ведущих российских и зарубежных университетах и бизнес-школах; ориентировать образовательную систему региона на реальные нужды и потребности инвесторов; создать современные центры подготовки работников по востребованным инвесторами специальностям.

Участие федеральной власти в улучшении регионального инвестиционного климата

Федеральные органы власти и администрация регионов естественно заинтересованы в их развитии, что создает основу для регионально-федерального партнерства. Такое партнерство может иметь разные формы: разработка взаимно согласованных стратегий и программ развития; совместная финансовая поддержка инвестиционной деятельности; совместное финансирование развития инфраструктуры и иных мер по улучшению инвестиционного климата; согласованное налоговое стимулирование инвестиций; предоставление региональному бюджету части федеральных налогов, которые платят привлеченные регионом инвесторы в федеральный бюджет, и др. Суть партнерства в следующем: любая принятая на региональном уровне мера по улучшению инвестиционного климата дополняется федеральной поддержкой.

Например, регион стимулирует инвестиции, предоставляя налоговые каникулы по налогу на имущество, а федеральный центр предоставляет сопоставимые по срокам каникулы по налогу на прибыль. На рубль, вложенный регионом в создание инвестиционной инфраструктуры, выделяется рубль федеральных средств. Центр может софинансировать обучение сотрудников региональной администрации по вопросам улучшения инвестиционного климата в российских и зарубежных бизнес-школах.

Из-за высокой затратности модернизации и необходимости рационально распределять ограниченные инвестиционные ресурсы важно концентрировать бюджетные средства на направлениях и в регионах, способных обеспечить высокую экономическую, бюджетную и социальную эффективность выделяемых ресурсов. Назовем основные условия рационального использования федеральной поддержки инвестиционной активности в субъектах РФ: наличие в регионе реальной и детально разработанной стратегии развития и программы улучшения инвестиционного климата; эффективное использование органами ис-

полнительной власти субъекта РФ возможностей федеральных, международных институтов развития, а также региональных и федеральных мер по повышению инвестиционной привлекательности региона.

Конкуренция регионов за привлечение прямых инвестиций и соответственно федеральных мер поддержки должна стать главной движущей силой улучшения инвестиционного климата в России. Это приведет к быстрому распространению лучших практик, обеспечит повышение компетенций при развитии региональной экономики, поможет сконцентрировать ресурсы страны на наиболее эффективных направлениях. Еще одним важным результатом конкуренции регионов станет быстрая институционализация их инвестиционных систем, что улучшит конкурентоспособность российских регионов на мировых рынках инвестиций.

Улучшение инвестиционного климата: меры на федеральном уровне

Вклад федерального центра в создание благоприятного инвестиционного климата должен концентрироваться на следующих направлениях: поддержка макроэкономической стабильности; гарантирование прав собственности и соблюдения договорных обязательств; создание разумных правил осуществления предпринимательской деятельности; антимонопольное регулирование; поддержание сильной и независимой судебной системы; борьба с преступностью; создание благоприятного налогообложения; развитие финансовой системы, инфраструктуры, рынка труда и рабочей силы.

Налоговая система, стимулирующая развитие

Для оптимизации структуры и уровня налогов, реально стимулирующих модернизацию и обеспечивающих конкурентоспособность российской юрисдикции, требуется налоговый маневр. Он состоит в переносе нагрузки с налогообложения заработной платы, высокотехнологичного оборудования, интеллектуальной собственности (источников инновационного, модернизационного развития) и добавленной стоимости, прибыли (следствия такого развития) на налогообложение дорогой земли и недвижимости, предметов роскоши, табака, крепкого алкоголя.

Так, по данным Экономической экспертной группы (ЭЭГ), приближение условий обложения НДС в газовой отрасли к условиям нефтяной потенциально могло бы принести около 1 трлн руб. дополнительных доходов, что сопоставимо с запланированными суммами от повышения страховых выплат.

Кроме того, индикативный потенциал «тонкой настройки» (дифференциации) НДС применительно к месторождениям углеводородного сырья на основе их реальной экономической оценки для условий и цен 2008 г. может составить около 1 трлн руб. дополнительных доходов бюджета.

Значителен потенциал увеличения бюджетных доходов при повышении акцизов на табак и алкоголь (около 400 млрд руб. при условии достижения уровня беднейших стран ЕС — Болгарии и Румынии).

Сборы налога на имущество физических лиц составляют сегодня лишь 14 млрд руб. При этом возможен существенный рост налоговых доходов при обложении дорогой недвижимостью, но принятие соответствующего законодательства явно задерживается.

Экономически оправданная дивидендная политика в отношении госкомпаний способна принести десятки миллиардов рублей дополнительных доходов. По расчетам ЭЭГ, текущая доходность государственной собственности находится на крайне низком уровне — 0,5% годовых при сосредоточении ее в самых привлекательных отраслях. При этом одно российско-вьетнамское предприятие «Вьетсовпетро», добывающее нефти меньше, чем «Роснефть», до недавнего времени выплачивало на 50-процентную долю участия российской стороны дивидендов больше, чем «Роснефть», «Газпром», РЖД и Сбербанк, вместе взятые.

Общий потенциал названных дополнительных источников бюджетных доходов составляет не менее 3 трлн руб. В случае их использования возникнут прямые налоговые стимулы к инновациям и модернизации, возрастет конкурентоспособность российской юрисдикции.

Снижение на 3 трлн руб. дестимулирующих налогов (НДС, страховые платежи, налог на имущество) может стать решающим фактором в развитии и модернизации производства и обеспечить дополнительный рост ВВП не менее 3–4 п. п. в годовом исчислении. При этом важно отказаться от запланированного повышения с 2011 г. ставки страховых выплат (бывшего ЕСН).

Как показывают опросы предпринимателей, анализ и расчеты, выполненные совместно АНХ при Правительстве РФ и Институтом экономики переходного периода, такое повышение с точки зрения бюджета даст крайне незначительный эффект, но приведет к замедлению темпов роста ВВП на 0,7 п. п., значительному усилению сырьевой зависимости российской экономики и снижению конкурентоспособности российской юрисдикции. Для финансирования дефицита Пенсионного фонда и ФОМС вместо повышения страховых выплат можно использовать названные выше дополнительные источники доходов бюджета.

Тарифы как фактор диверсификации

Обеспеченность полезными ископаемыми выступает конкурентным преимуществом российской экономики, которое нужно использовать не только для обеспечения доходов бюджета, но и для стимулирования развития потребителей — отечественного производства, создающего рабочие места и снижающего риски зависимости от конъюнктуры мировых рынков сырья, путем проведения тонкой политики регулирования тарифов естественных монополий. В России даже в кризисный период цены на услуги естественных монополий, составляющие значительную долю себестоимости предприятий несырьевого сектора экономики, увеличиваются темпами, кратно превышающими инфляцию. (В зарубежных странах, напротив, в результате экономического кризиса цены на энергоресурсы сильно упали: цены на газ снизились с пиковых значений 2008 г. в 1,8–3,2 раза, на электроэнергию — в 1,4–4,6 раза.) В результате цены на энергоресурсы в России вплотную приближаются к уровню развитых стран. В частности, цены на электроэнергию уже находятся практически на уровне США. Российская юрисдикция на глазах утрачивает естественное конкурентное преимущество.

Как показывают расчеты «Деловой России», подготовленные совместно с инвестиционной компанией «АТОН», естественные монополии в России имеют значительные резервы, использование которых позволит избежать резкого роста тарифов. Эти компании не в полной мере используют механизмы финансовой инженерии и удовлетворяют свои потребности в финансировании текущей деятельности и инвестиций в первую очередь за счет тарифов (то есть потребителей). «Газпром», РЖД и компании электроэнергетического сектора могут привлечь свыше 2,3 трлн руб. за счет увеличения долгового финансирования, а также размещения акций без значительного роста тарифов для конечного потребителя.

Необходим взвешенный подход к формированию инвестиционных программ естественных монополий с учетом последствий экономического кризиса. В частности, в электроэнергетическом секторе планы ввода новых генерирующих мощностей формировались до кризиса из расчета роста энергопотребления более чем на 4% в год, а в 2009 г. фактическое энергопотребление в России сократилось на 4,6%. Как показывают расчеты, уменьшение докризисных планов ввода новых мощностей на 30% позволит снизить бремя потребителей по оплате избыточной мощности на 100 млрд руб. ежегодно. Важно также обеспечить прозрачность текущих расходов и инвестиционных программ естественных монополий, в том числе путем установления открытых процедур их осуществления и использования электронных площадок.

Доступное для бизнеса финансирование

Модернизацию российской экономики следует рассматривать как единый проект национального масштаба. Тогда нужно ответить на два вопроса: сколько она будет стоить; где взять на нее деньги?

Проведенный «Деловой Россией» анализ реализованных и осуществляемых инвестиционных проектов в российских регионах (Калужская, Белгородская, Липецкая, Нижегородская Ленинградская, Московская области, Краснодарский край, Татарстан) показал, что стоимость создания одного рабочего места в проектах, реализуемых иностранными инвесторами, составляет 170–250 тыс. долл., а реализуемых отечественными — 60–160 тыс. долл. Производительность труда в расчете на одного работающего на вновь вводимых мощностях значительно выше среднероссийской, особенно в проектах иностранных инвесторов, где она приближается к европейской (в 3,9 раза выше среднероссийской).

Таким образом, даже поставив скромную задачу удвоить российскую производительность в течение 10 лет, для обеспечения трудоустройства высвобождаемой рабочей силы придется создать 20 млн новых рабочих мест. Если принять среднюю стоимость создания одного рабочего места 150 тыс. долл., то ежегодно на модернизацию требуется 250–300 млрд долл. Для сравнения: объем инвестиций в докризисном 2007 г. составил в России 230 млрд долл.

Следовательно, для финансирования модернизации нужно привлекать прямые иностранные (в том числе производственные) инвестиции, для чего также необходим благоприятный инвестиционный климат. Помимо прямых инвестиций, финансовому обеспечению модернизации могут способствовать следующие меры.

1. *Создание в России агентства (службы) по защите прав потребителей на рынке финансовых услуг* (по аналогии с существующим в Канаде одноименным агентством). Как показывает канадский опыт, это позволит сместить направленность финансовой системы от спекуляций на фондовом и валютном рынках в сторону финансирования реального сектора экономики, увеличения объемов кредитования инвестиционных, модернизационных, инфраструктурных проектов и качественно повысить доступность финансирования.

2. *Создание национальной сети инфраструктурных фондов прямых инвестиций*. Такие фонды могут быть частными, государственными и со смешанным капиталом. Наиболее оптимально привлекать в их капитал средства федеральных институтов развития или субъектов РФ.

По данным Всемирного экономического форума (ВЭФ), фонды прямых инвестиций играют большую роль в развитии экономики. В частности, отрасли, в которых они активно действуют, растут быстрее по показателям объема производства, добавленной стоимости и занятости. Фонды прямых инвестиций приносят «умные деньги», вместе с ними приходят компетенции, поэтому компании, управляемые такими фондами, характеризуются в среднем лучшим менеджментом. Более того, они стимулируют технологические инновации и обмен знаниями и технологиями, порождают мультипликативный эффект, повышая доступность финансирования. Согласно данным ВЭФ, на 1 долл. финансирования такого фонда затем удается привлечь до 10 долл. финансирования из других источников.

3. *Развитие фондового рынка*. «Деловая Россия» совместно с НАУФОР подготовила комплекс мер по развитию фондового рынка по следующим направлениям: стимулирование долгосрочных инвестиций граждан; стимулирование их прямого участия в инвестировании; развитие инвестиционной инфраструктуры, то есть компаний, обеспечивающих доступ населения на фондовый рынок; упрощение процедуры эмиссии ценных бумаг для среднего бизнеса при одновременном повышении ответственности его руководителей и владельцев перед инвесторами.

4. *Развитие банковской системы как источника финансирования модернизации*. Сложившаяся в 1990-е годы система регулирования банковской деятельности нацелена на обеспечение валютно-курсовой стабильности экономики и ликвидности банковской системы. Формирование условий для опережающего развития предприятий реального сектора не относится к ключевым задачам Центрального банка РФ, что выражается в проводимой им политике. Соответственно это сказывается на структуре банковских продуктов.

Курс на инновации и модернизацию требует корректировки регуляторно-надзорных подходов, их ориентации на развитие экономики. Используя свои полномочия макрорегулятора, ЦБ должен активно побуждать банки кредитовать промышленность, инвестиционные и инфраструктурные проекты.

Благоприятное техническое и таможенно-тарифное регулирование

Проводимый правительством России курс на упрощение процедур контроля и регулирования уже положительно повлиял на инвести-

ционный климат в стране. Тем не менее надо использовать мировой опыт, предусматривающий решение вопросов технического регулирования в основном силами саморегулируемых организаций. Ключевой приоритет — создание их отраслевых национальных союзов, передача им функций по разработке технических регламентов и национальных стандартов.

Для улучшения инвестиционного климата очень важно ускорить и упростить таможенные процедуры, устранить возможности для коррупции. В этих целях «Деловая Россия» предлагает унифицировать процедуры работы российских таможенных органов с таможенными органами ЕС.

Чтобы стимулировать приток инвестиций, необходимо и дальше корректировать экспортные и импортные тарифы. В частности, предлагается принять график поэтапного повышения экспортных пошлин с целью обеспечить рост доли переработки сырья, увеличить количество и глубину технологических переделов. Нужна «тонкая настройка» импортных тарифов для облегчения ввоза комплектующих, узлов, агрегатов, оборудования. Это поможет привлечь инвестиции в производственные проекты на территории России.

Антимонопольное регулирование

Необходимо упростить контроль за слияниями и поглощениями и повысить пороговые значения по контролируемым сделкам в два-три раза (сделки по продаже актива одной крупной группы лиц другой, трансграничные сделки, предметом которых выступают российские активы, сделки, требующие уведомления). В этой области важно:

- отменить предварительный контроль (согласование) сделок внутри группы лиц;

- конкретизировать норму об экстерриториальности применения Закона «О защите конкуренции» в отношении сделок, заключаемых за пределами России, предметом которых выступают активы, расположенные на территории России;

- исключить формальные основания отнесения к группе лиц, изложенные в ст. 9 Закона «О защите конкуренции», и относить к ней хозяйствующих субъектов с позиций реального (прямого или косвенного) контроля;

- определять монопольно низкую или монопольно высокую цену на основе рыночной стоимости, устанавливаемой оценщиком;

- сократить сроки процедур, принятые в антимонопольном законодательстве;

- установить понятие «рыночная власть»;

- ввести ответственность сотрудников антимонопольных органов за затягивание сроков рассмотрения ходатайств и уведомлений;

- активизировать деятельность ФАС России по снижению высоких тарифов методами антимонопольного регулирования;

- распространить на государственное и муниципальное имущество общие правила предоставления государственных и муниципальных преференций, исключив соответствующие нормы ст. 17.1 Закона «О защите конкуренции»;

- определить четкие и исчерпывающие критерии допустимости соглашений в сфере инновационных и высокотехнологичных разработок;
- не квалифицировать дистрибуцию и дилерские соглашения в качестве вертикальных соглашений.

Обеспечение кадрами

Для улучшения подготовки кадров «Деловая Россия» предлагает: кардинально изменить систему финансирования профессионального образования, перейти от бюджетного финансирования к подушевому на основе внедрения системы образовательных сертификатов; уравнять в правах и доступе к финансированию государственные и частные учебные заведения. Необходимо предоставлять государственную поддержку (образовательные гранты или субсидии) на получение образования, в том числе в лучших зарубежных университетах и бизнес-школах; расширять практику образовательных кредитов; развивать дистанционное обучение; внедрять систему объективной оценки профессиональной компетентности руководящего состава организаций.

Независимый суд и гуманизация законодательства

В основу гуманизации уголовного законодательства должен быть положен принцип «за экономические преступления — экономические наказания». Кроме того, необходимо повысить прозрачность деятельности арбитражных судов, а также создать административные суды. Как показывает опыт развитых стран, это способствует объективности принимаемых судебных решений и обеспечивает реальную защиту прав граждан, в том числе предпринимателей, в их спорах с органами государственной власти.

Наделение общественных объединений предпринимателей правом подавать судебные иски в защиту интересов своих членов позволит усилить защищенность малого и среднего бизнеса от судебного произвола. Важно предоставить предпринимателям возможность рассматривать их споры с органами государственной власти и местного самоуправления в третейских судах, независимых от органов власти.

Доступность земельных ресурсов

Несмотря на наличие огромных неосвоенных территорий, наблюдающаяся градостроительную и сельскохозяйственную деградацию во многих регионах страны, в России гипертрофированно растет стоимость земли в нескольких локальных зонах, а процедуры освоения земель и их эффективного использования чрезвычайно забюрократизированы. По нашему мнению, именно федеральный центр призван создать эффективный, соответствующий уровню развития общества механизм выделения и регистрации земельных участков, нацеленный на упрощение процедур, сокращение времени и стоимости обработки заявок. Это позволит повысить доступность земельных ресурсов для инвестиций. Необходимо также постоянно укреплять защищенность прав собственности на землю.

Направления инновационной политики

Улучшение инвестиционного климата в России откроет возможности для промышленного освоения и применения инновационных разработок, формирования масштабного спроса на инновационные технологии и продукцию. В свою очередь, широкое использование инновационных технологий повысит конкурентоспособность российской промышленности и создаст условия для ее роста. Рассмотрим основные направления инновационной политики в России.

Координация инновационной политики бизнеса

Как показывает международный опыт ускоренного развития национальных инновационных систем (НИС), сами по себе амбиции в рамках государственной инновационной политики могут играть в этом большую роль. Для запуска и реализации инновационной политики необходимо создать общую «административную платформу», на базе которой можно решить следующие задачи: повысить эффективность координации деятельности различных ведомств и организаций при разработке и реализации инновационной политики; создать систему оценки результативности и эффективности отдельных программ в рамках инновационной политики; совершенствовать систему статистических наблюдений в сфере инноваций.

При реализации инновационной политики в России возникает серьезная проблема: за разные аспекты НИС отвечают многочисленные ведомства, организации и институты развития. Практика бывшего СССР, США и других стран показывает, что невозможно создать одно суперведомство, которое решало бы все вопросы инновационной политики, нет ни одного примера успешно работающего «министерства инноваций».

Инновационная политика требует эффективной межведомственной координации и контроля. В разных странах эту задачу решают посредством создания специальных советов или комиссий по вопросам научных исследований, технологий и инноваций при президенте или премьер-министре. С учетом высокой фрагментированности инновационной политики в России⁵ создание аналогичной структуры может содействовать повышению конкурентоспособности НИС.

В рамках реализации инновационной политики во многих странах возрастает роль системы регулярного мониторинга состояния инновационной системы, а также оценок результативности и эффективности реализации отдельных направлений инновационной политики и инновационной стратегии в целом. Для этого необходимо разработать новые методы оценки целевых программ в сфере инновационной политики, в том числе конкурентоспособности научных исследований и их вклада в социально-экономическое развитие страны.

⁵ Значимый вклад в общегосударственную инновационную политику вносят не только профильные министерства (Министерство образования и науки, Министерство промышленности и торговли и Министерство экономического развития), но и отраслевые министерства и ведомства.

*Политика в области
государственных научных исследований*

Результаты конкурентоспособных научных исследований служат основным источником формирования инновационного потенциала, а также появления инноваций прорывного характера, в результате чего возникают новые отрасли экономики или значительно трансформируются существующие.

Высокий уровень научных исследований в вузах или связанных с ними научных центрах необходим для конкурентоспособного профессионального образования, особенно естественно-научного и инженерного. Поэтому важно увеличить масштаб и повысить эффективность государственных инвестиций в научные исследования.

Политика в области государственных научных исследований в России должна реализовываться по следующим направлениям:

- финансирование со стороны государства (увеличение в четыре-пять раз за следующие два года);
- рационализация и повышение эффективности управления системой государственных научно-исследовательских организаций;
- развитие исследовательской функции ведущих университетов;
- совершенствование естественно-научного и инженерного образования;
- развитие медико-биологических исследований и исследовательской инфраструктуры на основе формирования конкурентоспособных в международном масштабе интегрированных медицинских комплексов (медицинский вуз + НИИ + клиника).

*Политика государства в области коммерциализации
и развития инновационных предприятий малого
и среднего бизнеса (МСБ)*

Как показывает международный опыт, без повышения конкурентоспособности НИС попытки сконцентрироваться только на развитии инфраструктуры для коммерциализации научных идей не дают ожидаемых результатов. Нужно использовать более широкий спектр инструментов инновационной политики, прежде всего направленных на получение большего эффекта от научных исследований и стимулирование технологического обновления промышленности.

Вместе с тем для дальнейшего развития инфраструктуры с целью коммерциализации научных идей необходимо: расширить доступность финансовых ресурсов, особенно на ранней стадии — до этапа создания компании; повысить эффективность опорных элементов инновационной инфраструктуры («микроинструментов»), например центров коммерциализации/передачи технологий при ведущих вузах и НИИ; обеспечить доступность недвижимости и инфраструктуры для начинающих технологических компаний, профессиональных услуг для их становления и развития; предоставлять финансовые ресурсы для технологического развития предприятий МСБ.

Государственная технологическая политика

Основная цель государственной технологической политики — увеличить производительность промышленных компаний, отраслевых кластеров и секторов за счет повышения технологического уровня и инновационной активности. Для этого следует использовать различные инструменты прямой и косвенной поддержки компаний, а также оптимизировать деятельность государственных отраслевых НИИ. Например, государство может оказывать компаниям прямую финансовую поддержку, софинансируя амбициозные проекты разработки новых продуктов и технологий или приобретения современных и новых для отрасли или страны технологий. Отметим, что в рамках технологической политики надо поддерживать предприятия не только высокотехнологичных, но и средне- и низкотехнологичных отраслей.

С учетом происходящих в настоящее время изменений в российской оборонной промышленности при разработке новых систем вооружения и обеспечения безопасности нужно внедрять современные принципы технологической политики. Поскольку наличие собственного оборонного производства способствует развитию инновационного сектора в стране⁶, при проведении государственных закупок в этой сфере надо ориентироваться на инновационную и технологическую новизну осуществляемых исследований, разработок и серийного производства в оборонной отрасли.

Таким образом, можно сформулировать следующие направления реализации новой технологической политики:

- поддержка технологического обновления и стимулирования инновационной деятельности в компаниях;
- повышение эффективности системы отраслевых научно-исследовательских институтов;
- повышение технологического уровня предприятий малого и среднего бизнеса;
- тестирование и внедрение налоговых льгот для компаний-инноваторов;
- активное привлечение в Россию международных компаний для осуществления инновационной деятельности;
- внедрение современных принципов управления НИОКР в интересах обороны и безопасности.

Региональное измерение инновационной политики

Большую роль в повышении конкурентоспособности НИС могут сыграть региональные и муниципальные власти. В рамках федеральной инновационной политики необходимо активно их поддерживать по следующим направлениям: развитие конкурентоспособных в международном масштабе инновационных центров в нескольких регионах как платформы для формирования инновационных кластеров; стимулиро-

⁶ Помимо США, где оборонный сектор играет ключевую роль в создании прорывных инноваций, показателен пример Израиля, где за сравнительно короткий срок на базе оборонной промышленности возникла одна из наиболее развитых инновационных экономик в мире. Можно также привести примеры Великобритании, Франции, Швейцарии и т. п.

вание наиболее конкурентоспособных и перспективных инновационных кластеров; содействие регионам в развитии региональных инновационных систем и реализации региональной инновационной политики.

*Рамочные условия и стимулы:
что необходимо на федеральном уровне*

Для повышения конкурентоспособности НИС очень важны так называемые рамочные условия и стимулы. При реализации комплексной инновационной политики необходимо:

- повысить эффективность оборота интеллектуальной собственности;
- повысить эффективность государственных закупок в социальных и инфраструктурных секторах, а также в сфере обороны и безопасности, усилив их ориентацию на инновации;
- создать эффективную инфраструктуру контроля качества и технического регулирования;
- снизить барьеры для привлечения высококвалифицированных специалистов из-за рубежа;
- повысить эффективность внешнеторгового регулирования.

Во многих странах, включая Россию, государство выступает крупнейшим покупателем продукции и услуг и может активно стимулировать инновации. Целесообразно создать специализированное государственное агентство, отвечающее за повышение эффективности государственных закупок.

* * *

В мире много развитых государств, не имеющих значительных запасов природных ресурсов, но при этом создавших процветающие экономики. Это возможно при условии эффективного использования и полноценной реализации главного экономического ресурса общества — предпринимательской активности. Именно предприимчивые люди выступают движущей силой модернизации.

Курс на модернизацию требует формирования нового общественного договора между бизнесом и властью. Его формула очень проста: *«Модернизация от бизнеса в обмен на условие лояльности от власти»*.

При этом самой действенной мерой власти, дающей мощный сигнал бизнес-сообществу о коренном изменении их взаимоотношений, могла бы стать амнистия всех предпринимателей, ранее осужденных по экономическим статьям за преступления малой и средней тяжести. Такой шаг наряду с решительной реализацией ключевых мер, предложенных в настоящем докладе, станет очевидным свидетельством «модернизационной перезагрузки», даст старт новой экономической политике, направленной на модернизацию российской экономики.

И. ЕЛИСЕЕВА,
член-корреспондент РАН,
директор Социологического института РАН,

Я. СОКОЛОВ,
доктор экономических наук, профессор,
завкафедрой статистики, учета и аудита СПбГУ

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ДОСТОВЕРНОСТЬ

Экономисты-теоретики потратили много сил, чтобы раскрыть смысл такого фундаментального понятия, как *прибыль* (убыток), но лишь некоторые из них рассматривали процедуры ее исчисления, как бы считая их очевидными и однозначными. Эти процедуры находятся в ведении бухгалтеров: чтобы исчислить прибыль, они составляют баланс. Коммерческому миру он нужен прежде всего как средство, отражающее *финансовое положение* хозяйствующего субъекта, и лишь затем — как метод, позволяющий исчислить *финансовый результат*. К концу первой четверти XX в. стало ясно, что эти цели противоречат друг другу.

Два метода

Теория полностью, а практика частично разграничивают два баланса: статический и динамический. Цель первого — правильно представить финансовое положение, второго — определить финансовый результат хозяйствующего субъекта. Естественно, прибыль, полученная по первому методу, будет отличаться от полученной по второму.

Главное различие в содержании статического и динамического балансов заключается в том, что идеологи статического баланса (Г. Симон, И. Ф. Шер, Г. Никлиш, Н. С. Лунский и др.) считают необходимым представить имущество по *реальным* ценам, которые действовали на дату составления баланса. Сторонники динамического баланса (Э. Шмаленбах, А. П. Рудановский и др.), ратуя за реализм цен, настаивали на оценке имущества по фактическим затратам, которые были связаны с его приобретением. На Западе говорят о *historical costs*, то есть об исторической стоимости, а у нас — о себестоимости.

Сторонники статического баланса активом считают ресурсы фирмы, а приверженцы динамического — вложенный капитал.

Обе теории построения баланса и соответственно исчисления финансового результата возникли на заре Нового времени: тенденции статического баланса прослеживаются в ранних учетных записях, сложившихся в Венеции, и сформулированы, не без противоречий, отцом «двойной бухгалтерии» Л. Пачоли (1494 г.). Идеи динамического баланса представлены в старинных записях первых капиталистических флорентийских фирм. На протяжении нескольких столетий бухгалтеры, экономисты, предприниматели не видели, а иногда и сейчас многие не видят, различий в целях и содержании двух методов. Но при любом подходе финансовый результат может быть исчислен только в том случае, если сделка полностью завершена.

Предположим, надо было купить n объектов и продать их. Разность между выручкой и уплаченной суммой можно рассматривать как финансовый результат. Это легко сделать, если сделка была кратковременной. А теперь предположим, что речь идет о судостроительной верфи, которая из века в век принимает заказы и постоянно строит и продает суда. Правильный результат получается только тогда, когда верфь как хозяйствующая единица закроется и можно будет подсчитать всю выручку за t лет и все расходы, понесенные за это время. В отличие от первого примера, в котором временной лаг был минимальным и им можно было пренебречь, во втором покупательная сила денег, которые поступали в течение многих лет на верфь и уходили из нее, изменялась. Поэтому если в течение 100 лет фирма заработала x млн руб., то непонятно, о каких рублях идет речь: «тяжелых» или тех, которые «полегчали». Поскольку покупательная сила денег все время меняется, определить реальный финансовый результат почти невозможно.

Таким образом, можно сделать два важных вывода:

- истинный финансовый результат предприятия можно вычислить только по окончании хозяйственной деятельности предприятия, иными словами, он возникает только после ликвидации фирмы;
- чем дольше существует фирма, тем условнее ее финансовый результат.

Эти выводы и дополняют друг друга, и противоречат друг другу. Первый вывод много веков буквально господствовал в коммерческом мире. И само понимание финансового результата, как пишет Ж. Ришар, «было культурой римского права, согласно которой предприятие может использовать прибыль... только в случае его настоящей или предполагаемой ликвидации»¹. Правда, потом возникло представление о промежуточной прибыли, из которой довольно смело изымались средства для самофинансирования (это не противоречило римской традиции) и на личное потребление (что, конечно, противоречило ей). Второй вывод после римлян ценили мало, а в XX в., в сущности, вообще игнорируют, так как почти во всех странах принят принцип постоянно действующего предприятия: *организация, однажды возникнув, будет существовать вечно.*

¹ Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 34–35.

В российских нормативных документах он звучит несколько иначе: «Организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности)»².

В российском законодательстве больше слов, а значит, и неопределенности, тумана и оговорок. Но за ними скрывается все тот же принцип. На его основе можно сделать вывод о желаниях участников хозяйственных процессов, которые требуют вычислять промежуточные финансовые результаты, то есть они хотят увидеть прибыль за месяц, за квартал, за год. Иногда возникает желание увидеть прибыль за каждый день, да еще и оплачивать из нее приобретение основных и оборотных средств и получать что-то для радостей собственной жизни. И вот тут-то происходит очередное вторжение времени в хозяйственную жизнь.

Очевидно, что для фирмы имеется вектор времени:

$$t_1 \dots\dots\dots t_n.$$

История охватывает всю хозяйственную деятельность юридического лица за все время его работы. Возникает вопрос о времени t_i , за которое можно определить промежуточный результат работы фирмы. Тогда временной ряд приобретает следующий вид:

$$\underbrace{t_1 \dots\dots\dots t_i \dots\dots\dots t_n.}$$

Поскольку администрации и собственникам нужно знать промежуточную прибыль на какой-то момент t_i , то основная задача сводится к выбору этого момента. Обычно это не составляет труда, так как его задают внешние обстоятельства, скажем конец года, 31 декабря. В любом случае проблема вычисления финансового результата оказывается весьма условной. К тому же возможны разные его трактовки.

Три вида прибыли

Производственная прибыль (P_1) — разность между полученными фирмой доходами (D) и понесенными затратами (Z) в течение одного отчетного периода:

$$P_1 = D - Z.$$

Доходом признаются только средства, заработанные фирмой в результате хозяйственной деятельности. Но возникает проблема учета, например, амортизации, отложенных расходов и т. п. Существует три метода амортизации: 1) ускоренная; 2) линейная; 3) прогрессивная. На практике, как правило, предпочитают линейный вариант, принимая во внимание его простоту. К тому же практикам нравится, что в этом случае можно пренебречь фактором времени.

² Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). В ред. Приказа Минфина РФ от 11.03.2009 № 22н. П. 5.

На самом деле решающее значение имеют ускоренный и прогрессивный варианты. В первом случае резко уменьшаются доходы отчетного периода, но нарастают доходы последующих периодов. Во втором случае картина обратная: вся тяжесть амортизации и налогообложения падает на последующие периоды.

При понимании прибыли как разницы между доходами и затратами в состав финансовых результатов нельзя включать данные переоценки имущества, и если какие-либо средства поступили на фирму безвозмездно, то они должны быть оприходованы или бесплатно или в оценке *pro memoria* — 1 руб.

Таким образом, в основе лежит следующее правило: *все имущество должно быть показано в оценке по себестоимости. Имущество стоит столько, сколько за него заплатили*³. Из этого правила вытекает учение о динамическом балансе.

Прибыль (P_2) как разность между объемом имущества (актива) на конец отчетного периода (A_1) и на его начало (A_0) равна:

$$P_2 = A_1 - A_0.$$

В этом случае предполагается, что прирост ценности активов — это прибыль, а уменьшение — несомненный убыток.

Поясним это на примерах.

а) Пусть в кассе имеется 1000 долл.; при обменном курсе 1 долл. = 30 руб. получим, что в кассе 30 тыс. руб. Но курс доллара колеблется. На следующий день 1 долл. стал стоить 31 руб. Следовательно, в кассе оказывается не 30 тыс., а 31 тыс. руб., и 1000 руб. — это явный прирост активов или несомненная прибыль. Но если через день курс упадет до уровня 1 долл. = 20 руб., то объем средств в кассе уменьшится на 10 тыс. руб. и возникнет несомненный убыток.

б) Можно иметь в своем распоряжении (ведении) ценные бумаги других организаций, а их курс все время колеблется, соответственно эти колебания приводят к возникновению прибыли или убытка.

в) Если деньги и финансовые вложения меняют свою ценность, то и другие активы меняют свою оценку. Если какой-то предмет был куплен за x руб., то современная его стоимость не совпадает с этой суммой.

Отсюда следует вывод: *все имущество, представленное в балансе, должно быть оценено в текущих ценах*. Если мы составляем баланс на 31 декабря, то и цены должны быть не исторические, а реальные, соответствующие дате представления отчетности. Общеизвестно, что самый большой недостаток исторических цен заключается в том, что они несопоставимы, даже в отношении одинаковых объектов, если они приобретены в разное время. Из этого вывода вырастает учение о статическом балансе.

Прибыль (P_3) как разность между ценой фирмы в данный момент (Φ_1) и ее ценой в какой-то предыдущий период (Φ_0) равна:

$$P_3 = \Phi_1 - \Phi_0.$$

В этом случае важно, что итог баланса не рассматривается как сумма статей актива и пассива, а в отличие от первых двух вариантов вносится в баланс. Как следствие, итог баланса будет больше или мень-

³ Если за него не платили, то, естественно, оно ничего не стоит.

ше суммы элементов баланса. В этом случае разность между итогом и суммой будет показана как гудвил. Причем эта величина приобретает огромное аналитическое значение. Отсюда следует вывод: *стоимость фирмы определяется текущей стоимостью ее ценных бумаг*. На этом выводе основано учение о биржевом балансе.

Таким образом, существуют три величины прибыли, которые рассчитываются совершенно по-разному, и три теории бухгалтерского баланса.

Три концепции баланса и прибыли

Приведенные выводы показывают, что в анализе хозяйственной деятельности возможны три группы результатов по четыре серии в каждой. В итоге можно выделить двенадцать типов финансовых результатов:

$$\begin{array}{lll}
 P_1 > P_2 > P_3 & (1.1) & P_2 > P_1 > P_3 & (2.1) & P_3 > P_1 > P_2 & (3.1) \\
 P_1 > P_3 > P_2 & (1.2) & P_2 > P_3 > P_1 & (2.2) & P_3 > P_2 > P_1 & (3.2) \\
 P_1 < P_2 < P_3 & (1.3) & P_2 < P_1 < P_3 & (2.3) & P_3 < P_1 < P_2 & (3.3) \\
 P_1 < P_3 < P_2 & (1.4) & P_2 < P_3 < P_1 & (2.4) & P_3 < P_2 < P_1 & (3.4)
 \end{array}$$

Разберем эти типы.

(1.1) Динамическая трактовка оценки выше статической. В сущности, это означает, что оценка активов, оправданно или нет, но занижена и, как следствие, биржевая прибыль оказывается минимальной, то есть инвесторы принимают всерьез данные бухгалтерской отчетности. В экономическом смысле этот вариант весьма сомнителен. Все движение денежных средств зафиксировано в реально уплаченных (текущих) ценах. Конечно, расчет прибыли (P_2) мог быть связан с переоценкой активов, и если все-таки P_1 оказалась больше P_2 , то следует предположить, что имела место уценка. Отсюда следует, что активы фирмы устарели и не могут обеспечить достижение достойного финансового положения. Информация об этом стала общеизвестной, и, как следствие, курс ценных бумаг фирмы стал снижаться. Отсюда возникает низкий показатель P_3 , более того, он может оказаться отрицательной величиной, и тогда речь пойдет об убытке.

(1.2) Динамическая прибыль выше биржевой, а последняя больше статической. В этом случае предполагается, что фирма имеет скрытые резервы за счет искусственного занижения своего финансового результата.

(1.3) Биржевая прибыль выше статической, а последняя выше динамической. Это значит, что или данные финансовой отчетности сознательно занижены, или распространяется добросовестный, а может, и недобросовестный слух о потенциальных возможностях экономического роста фирмы. В целом можно сказать, что этот вариант демонстрирует приоритет биржевой прибыли: если она растет, то рынок верит в эту фирму, поэтому статическая прибыль (P_2) меньше биржевой (P_3). Дело в том, что сумма потенциально продаваемых частей актива будет стоить при продаже по отдельности меньше, чем при их

продаже в комплексе, в результате возникает синергетический эффект, к которому когда-то Прудон сводил всю прибыль⁴. Весьма характерно, что динамическая прибыль (P_1) меньше статической (P_2). В первом случае не было переоценок, а во втором в условиях инфляции за счет изменения покупательной силы денег прибыль оказалась выше динамической, и это одна из причин, почему и биржевая прибыль фирмы P_3 растет. Но самое главное, о чем забывают многие эксперты: значение имеют не столько приведенные модели финансового результата фирмы, сколько соотношение между величинами прибыли.

(1.4) Статическая прибыль выше биржевой, которая, в свою очередь, больше динамической. Это значит, что биржа не доверяет финансовой отчетности фирмы.

(2.1) Статическая прибыль выше динамической. Это естественно, так как в жизни, особенно в условиях инфляции, цены всегда растут, поэтому администрация всегда прибегает к переоценкам, которые прямо (будут отнесены на счет «Убытков и прибылей») или косвенно (будут отнесены на счет «Добавочного капитала») увеличивают финансовые результаты фирмы. Но поскольку биржевая прибыль оказывается самой низкой из трех, биржа считает отчетность неубедительной.

(2.2) Статическая оценка фирмы выше биржевой, которая превышает динамическую прибыль. Последняя, как правило, возникает при операциях, проведенных в начале отчетного периода, и с точки зрения финансового положения устарела. Из этого следует вывод: биржа не доверяет финансовой отчетности фирмы и полностью игнорирует величину динамической прибыли.

(2.3) Биржевая прибыль выше динамической, а последняя превышает статическую прибыль. Из этого следует, что биржа положительно реагирует на сложившуюся ситуацию, ориентируется на динамическую прибыль и игнорирует статическую. Последняя была или необоснованно занижена, или в бухгалтерии не провели переоценку активов, что возможно при низкой инфляции.

(2.4) Прибыль статическая больше биржевой, которая, в свою очередь, больше динамической прибыли. В этом случае биржа выражает недоверие финансовой отчетности. Одной из причин этого недоверия могут быть факты переоценки ценностей.

(3.1) Биржевая прибыль больше динамической, которая выше статической. Главное в этом случае: переоценка ценностей или не проводилась или проводилась в сторону снижения. Биржа оценивает фирму высоко.

(3.2) Биржевая прибыль больше статической, а последняя больше динамической. Это значит, что биржа надеется на скрытые потенциальные возможности фирмы, которая, проводя переоценку, тем не менее добилась существенно большего объективного признания, чем собственная самооценка.

⁴ «Хозяин, — писал теоретик анархизма, — уплачивает каждому рабочему ценность его индивидуального труда, но оставляет для себя продукт коллективной силы всех рабочих; этот продукт выше того, что могла бы доставить сумма всех их индивидуальных сил. Это дополнение есть прибыль» (цит. по: Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М.: Свобода, 1918. С. 172).

(3.3) Статическая прибыль больше динамической, а последняя выше биржевой. Очевидно, что биржа не верит в финансовую отчетность и в потенциальное будущее фирмы. Более того, проведенная переоценка ценностей не помогла поднять рыночную рентабельность фирмы.

(3.4) Динамическая прибыль больше статической, а последняя больше биржевой. В сущности, это симптом предстоящего краха, а может быть, и недобросовестного банкротства, так как в этом случае ценности заведомо неправильно оценили. Степень этой уценки может указывать на намерение собственников изъять из фирмы капитал (свой и чужой).

В каждой из рассмотренных ситуаций важен фактор времени. Динамическая прибыль отражает прошлое — она показывает успешность работы фирмы за отчетный период. Статическая прибыль демонстрирует финансовый результат, достигнутый на момент составления отчетности. Биржевая прибыль — это оценка самых заинтересованных экспертов — инвесторов. И если первые две прибыли имеют аналитическое значение, то практически только третья диктует правила принятия решений. Первые две прибыли рассчитываются по документам и, казалось бы, поэтому носят объективный характер. Парадокс заключается в том, что хотя третья прибыль формируется в значительной степени на основе субъективных слухов и недоговорок, но именно эти недокументированные данные оказываются объективной оценкой поведения фирм на бирже.

Говоря о трех балансах и трех видах прибыли, мы не забыли прибыль налоговую, ибо на практике именно прибыль с налогооблагаемых сумм имеет решающее значение. Но с точки зрения общей теории важно, что государство облагает налогом, то есть какую политику оно в этом отношении выбирает. А государство может облагать налогом полученный результат — динамическую прибыль (P_1), общий финансовый результат — статическую прибыль (P_2) или ожидаемые результаты, то есть фиксируемые спекуляции — биржевую прибыль (P_3). При желании возможно сочетание всех трех вариантов: можно брать понемногу, но с каждого.

Что влияет на величину прибыли?

Прежде чем приступить к анализу факторов получения прибыли, напомним, что прибыль P_1 и P_2 — результат бухгалтерских расчетов, следовательно, это в значительной мере результат учетной политики фирмы. Напротив, финансовый результат P_3 корректировке не подлежит, поскольку формируется на бирже. Эта оценка не нуждается в бухгалтерских расчетах доходов и расходов, ибо они автоматически сальдируются в конечном финансовом результате.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на финансовый результат. Главное в этом случае — какую сумму доходов и расходов фирма может отнести на текущий отчетный период t_i , а это зависит от администрации и главного бухгалтера.

Например, фирма продала свои товары. Вопрос: когда возникает прибыль — с момента подписания договора, с момента отгрузки ценностей или с момента получения денег от покупателя? Очевидно, что в основе понимания факта продажи лежит временной лаг. В первом случае t_i передвигается на ранние сроки, увеличивая рентабельность отчетного периода, в последнем — на поздние сроки, вплоть до того, что момент получения прибыли переносится в будущий период.

Фирма может продать товары в кредит. Возникает вопрос: считать объем продажи по полученным деньгам или по объему самой продажи? И это опять-таки влияет на точку возникновения дохода t_i . В первом случае получение прибыли растягивается до получения последнего платежа, в последнем она возникает в момент отгрузки ценностей.

Еще одна ситуация: фирма получила аванс. Можно считать, что это неотъемлемая часть выручки фирмы, ее дохода. А можно принять решение о том, что аванс становится доходом только после отгрузки ценностей. И тут опять происходит сдвиг времени t_i . Если аванс признать доходом, то t_i сдвигается влево, а если нет, то вправо.

Фирма может по договору мены обменять свои товары на товары другой фирмы. В данном случае возможны как минимум два варианта: 1) нет ни дохода, ни прибыли, ибо товары не превратились в деньги, реализация не произошла; новая партия товаров в этом случае должна быть оприходована по себестоимости той партии товаров, которая была за нее отпущена. В этом случае фактор времени t_i исчезает; 2) есть доход и есть прибыль (убыток), ибо при обмене могли руководствоваться новой ценой, а не себестоимостью. Отсюда следует, что фактор времени t_i в доходе появляется или после отгрузки своих товаров, или после получения чужих.

Главной формой воздействия времени на финансовый результат становится капитализация. В этом случае все понесенные в данном отчетном периоде расходы делятся на собственно расходы и затраты. Затраты — это то, что потрачено в данном отчетном периоде как расходы и показано в этом отчетном периоде. А расходы, которые возникли в данном отчетном периоде, но расходами будут признаны только в последующие периоды, капитализируются бухгалтерией, то есть рассматриваются как полноценный актив. Отсюда вывод чрезвычайной важности: *чем больше текущие расходы, падающие на данный отчетный период, и соответственно чем меньше доля затрат, тем в большей мере вся тяжесть затрат перекладывается на будущие отчетные периоды.* Правильно капитализировать расходы — значит эффективно во времени управлять финансами фирмы.

Рассмотрим еще одну возможную ситуацию. Фирма понесла косвенные расходы. Возникает проблема: как их отнести на тот или иной отчетный период? В теории и практике бухгалтерского учета возможны два решения: первое — расходы капитализируются до тех пор, пока готовая продукция, связанная с этими расходами, не начинает продаваться, в этом случае косвенные расходы трактуются как полноценный актив; второе — расходы сразу списываются на текущий отчетный период. В первом случае все расходы переносятся на пос-

ледующие отчетные периоды, во втором — расходы увеличиваются в текущем отчетном периоде.

История знает драматический момент, когда известная фирма «Роллс-Ройс», придерживаясь первого варианта, оказалась банкротом. Фирма капитализировала расходы конструкторского бюро на создание новых моделей автомобилей. В результате расходы долгое время не считались затратами, соответственно в текущие отчетные периоды доходы не уменьшались, прибыль всегда была завышенной, как и дивиденды от якобы заработанной прибыли. Но при высокой рентабельности в итоге наступило банкротство.

Еще один пример: фирма приобрела основные средства. По мере эксплуатации основного средства его стоимость, ранее капитализированная, начинает изнашиваться, в результате происходит уменьшение оценки основного средства во времени, то есть капитализированные расходы декапитализируются в затраты. Очевидно, что величина амортизации не может соответствовать величине реального износа (равенство между ними практически невозможно установить), поэтому амортизация рассматривается как удобный повод для выбора методики распределения понесенных расходов. При ускоренной амортизации в первые отчетные периоды списывается больше, чем в последующие, а при прогрессивной с каждым отчетным периодом амортизация возрастает (предполагается, что чем старше объект, тем быстрее он изнашивается). Таким образом, временной фактор находится целиком в руках администрации. Перенос осуществленных расходов во времени в итоге предопределяет величину финансового результата. В случае динамического баланса амортизация рассматривается как корректировка оценки основных средств, в случае статического — как некий фонд, накопленный на возобновление (реновацию) парка основных средств (предполагается, что амортизация заложена в цене проданных товаров). Однако в этом случае суммы амортизации представлены в активе и соответствуют только той части готовой продукции, которая продана. Очевидно, что эти средства всегда «размыты» в потоках денежных средств. Какой подход к амортизации правильнее, зависит от учетной политики администрации хозяйствующего субъекта.

Может возникнуть и такое положение: фирма приобрела другую фирму и при этом переплатила деньги за активы купленной фирмы. Переплата трактуется как гудвил. Прежде всего, это ценности, которые могут быть отчуждены, следовательно, гудвил — это фантазия администрации, которая хочет убытки текущего отчетного периода перенести на будущие периоды. Можно капитализировать эти расходы как полноценный актив и списывать его в течение t лет или списать их за счет дополнительного капитала. По сути, второй вариант означает попытку перекрыть убытки ранее полученными доходами. Во всех случаях это будет прямое манипулирование финансовым результатом в течение t лет.

Допустим, фирма зарезервировала возможные расходы. Это признание затрат в тот момент, когда их вообще-то не было, что означает явный перенос будущих реальных затрат на текущий отчетный период. Резервирование — любимый прием, заложенный бухгалтерами

в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). Этот прием уменьшает прибыль фирм, ценные бумаги которых торгуются на бирже. Американцы возражают против этих методов, ибо слишком боятся коллапса — массового сброса ценных бумаг после объявления уменьшенных показателей прибыли.

Расходы фирмы могут быть разделены на собственно расходы и потери. Первые оправданы хозяйственной деятельностью, вторые — нет; первые уменьшают прибыль, вторые — капитал.

Все сказанное связано с величинами финансового результата P_1 и P_2 , то есть в конечном счете с динамическим и статическим балансами. Динамический баланс должен быть положен в основу управленческого учета, то есть нацелен на построение данных, в которых заинтересованы внутренние пользователи (администрация, рабочие и служащие, профсоюзы). Статический баланс представляет интерес для текущих и потенциальных собственников фирмы.

Эффективность работы

Оценку эффективности работы предприятия следует осуществлять с учетом приведенных типовых ситуаций. Но общая оценка того, что называется рентабельностью, сохраняется и должна производиться с помощью следующих коэффициентов:

$$P_1/K; P_2/A; P_3/\Phi,$$

где K — капитал, собственные средства фирмы (динамический баланс), A — активы (статический баланс) и Φ — текущая рыночная цена фирмы (биржевая оценка).

Однако каждому пониманию прибыли соответствует и своя величина прибыли. Величина капитала будет равна вложенным собственным средствам в предприятие, соответственно именно с этой величиной надо сопоставить P_1 . Если с ней сопоставить P_2 и/или P_3 , логически это будет некорректно, но не лишено определенного смысла: при использовании P_2 мы узнаем, как переоценки повлияли на величину капитала и рентабельность, а при P_3 , в сущности, то же самое, но применительно ко всему активу. Объем собственных средств предпринимателя сопоставляется с P_2 ; варианты P_1 и P_3 могут быть проанализированы, но только для выявления изменяющихся факторов. Кроме того, капитал фирмы определяется ее текущей капитализацией.

Любопытно, что затронутые моменты пока остаются за пределами внимания экономистов. Они заняты причинами возникновения прибыли, но совершенно забывают, как ее определять и рассчитывать.

Общие причины формирования прибыли

Важно отметить, что прибыль возникает, как показал Л. Вальрас, из нарушения экономического равновесия. Причины этого нарушения объясняются по-разному: работодатели недоплачивают за труд рабочих

(К. Маркс, К. Родбертус); капитал — в виде техники, машин — сам создает излишек (А. Смит); сдвиги в комбинации производственных ресурсов вызывают синергетический эффект (П. Ж. Прудон); вторжение новых факторов — новых рынков, новых товаров, новых покупателей, новых технологий (Й. Шумпетер); фактор времени, поскольку блага в данный момент людьми оцениваются выше, чем в будущем, отсюда рождаются кредит и проценты как следствие отказа собственника от капитала сегодня в пользу капитала завтра (О. Бём-Баверк). Последний вариант и составляет суть нашей идеи: он позволяет показать неоднозначность прибыли. Из этого следует, что оценка финансового результата должна проводиться как минимум по трем величинам, и только их значения позволяют раскрыть смысл финансовых результатов фирмы.

Основной наш вывод: финансовые результаты зависят от времени. Такое динамическое понимание прежде всего раскрывает прошлое время, ибо все доходы и расходы оцениваются по ценам и тарифам, которые реально имели место (отсюда термин, применяемый в зарубежной литературе, — «историческая стоимость»). Напротив, статическая интерпретация раскрывает положение, сложившееся в настоящее время. Наконец, биржевая оценка показывает пользователям отчетности прибыль, ожидаемую в будущем.

Подчеркнем еще раз: величина прибыли так или иначе всегда исчисляется методами бухгалтерского учета. Многовековой опыт развития бухгалтерского учета показывает, что существуют логически равноценные варианты определения финансового результата, их как минимум три. Соотношение между этими значениями прибыли позволяет определить финансовое положение любого хозяйствующего субъекта, исходя из двенадцати моделей, которые характеризуют его экономическую устойчивость.

ВР: СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ, ИЮНЬ 2010 ГОДА*

В 2009 г. мировая экономика пережила серьезный спад и стала восстанавливаться, а глобальный спрос на энергоносители резко сократился. Хотя ситуация на рынках различных энергоресурсов развивалась неодинаково, можно выявить общий тренд: происходит быстрый структурный сдвиг — густонаселенные регионы мира стремятся приблизиться по уровню доходов к странам ОЭСР, для чего требуется доступ к энергоносителям. Данные об их добыче и потреблении демонстрируют, возможно даже более наглядно, чем большинство макроэкономических показателей, как далеко удалось продвинуться в этом направлении.

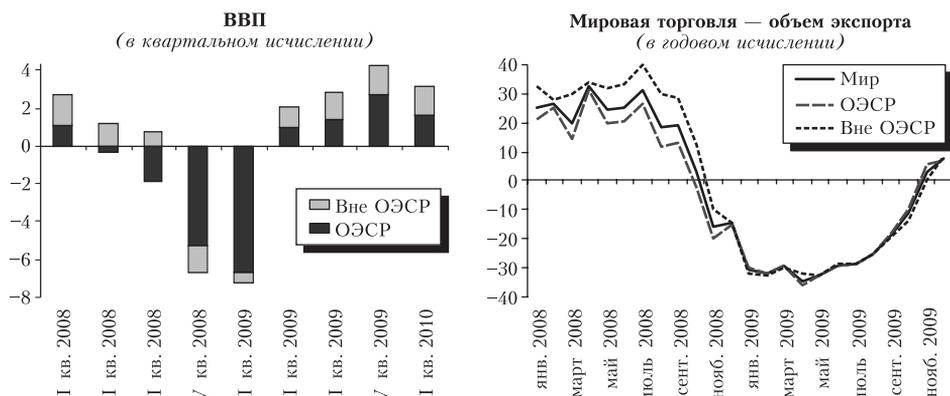
Спад и восстановление мировой экономики и спрос на энергоресурсы

Судя по некоторым признакам, мир начал выходить из рецессии (см. рис. 1). В 2009 г. мировой ВВП сократился на 4% от докризисного максимума перед обострением финансового кризиса летом 2008 г. Как справедливо отмечают, это был первый глобальный спад после Второй мировой войны. Правительствам многих стран пришлось использовать все имеющиеся в их распоряжении средства, чтобы остановить развитие негативных тенденций.

Сегодня складывается впечатление, что мировая экономика находится в фазе восстановления, такого же синхронизированного, как и предыдущий период спада. Тем не менее это впечатление может оказаться ошибочным. Мировые центры роста географически смещаются, о чем свидетельствуют и данные по энергетике, которые рассматриваются в настоящем обзоре. В восстановлении экономики лидируют страны Азии. Важную роль в стабилизации общемирового спроса сыграло принятие пакета стимулирующих мер в Китае. Финансовый дефицит, отмечаемый в ведущих странах ОЭСР, угрожает перспективам их роста. Наконец, крупные государства, не входящие в ОЭСР, в первую очередь Китай и Индия, сумели избежать глубокого спада.

* Публикуется с сокращениями. Обзор подготовлен Экономической группой ВР в составе: главный экономист, вице-президент ВР К. Рюль, главные региональные и секторальные экономисты К. Гудвин, В. Дребенцов, Чи Жанг и М. Финли, а также сотрудники Дж. Гиллом, К. Джонс, Б. Клосс, Р. де Кокс, А. Наумов и П. Эпплбай. Многолетние статистические данные, использованные в обзоре, доступны на: www.bp.com/statisticalreview.

Спад и восстановление экономики (в %)



Источники: МВФ, расчеты ВР.

Рис. 1

Нынешнее восстановление мировой экономики происходит на фоне глубоких структурных изменений, когда многие страны, осуществляющие индустриализацию, стремятся достичь уровня дохода развитых экономик. Этому способствует ускорившийся в 2009 г. процесс глобального перераспределения энергетических ресурсов.

Данные за 2009 г. представляют собой годовые усредненные показатели, объединяющие периоды спада и роста, но они отражают глубину фундаментального сдвига. В 2009 г. объем мирового ВВП сократился на 2%, падение в странах ОЭСР составило 3,4, а рост вне ОЭСР был равен 2,4%.

Эту тенденцию еще более наглядно иллюстрирует динамика мирового потребления энергоносителей. Впервые с 1982 г. оно сократилось на 1,1%, что, по нашим данным, стало самым сильным падением в абсолютном выражении с 1965 г. Потребление энергии в странах ОЭСР снизилось на 5%, то есть больше, чем ВВП, а вне ОЭСР выросло на 2,7%, опережая прирост ВВП. Спрос на энергоносители упал во всех регионах мира, за исключением Ближнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), где прирост был ниже среднего показателя за 2000-е годы.

В 2009 г. 30 наиболее экономически развитых стран мира — членов ОЭСР потребили меньше энергии, чем десять лет назад, хотя за указанный период их экономики выросли на 18%. ВВП в странах — не членах ОЭСР увеличился за это время на 75%, а потребление энергоносителей — на 57%. Таким образом, в долгосрочном плане в обеих группах темпы потребления энергии отставали от динамики ВВП.

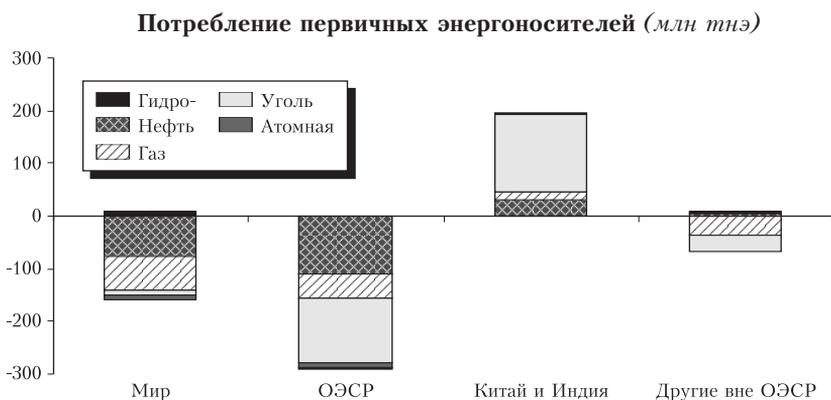
В силу более быстрого роста потребления энергии за пределами ОЭСР энергоемкость мировой экономики в 2009 г. повысилась (только третий раз за 20 лет). Потребление энергии увеличилось прежде всего в Китае и Индии — соответственно на 8,7 и 6,6%. Без них спрос на энергоносители вне ОЭСР уменьшился бы на 1,5% вместо роста почти на 3%, а общемировой спрос сократился бы почти на 4% вместо фактического 1%.

В 2009 г. потребление природного газа сократилось на 2,1%, или 64 млн тонн нефтяного эквивалента (тнэ), — рекордный показатель

за все время наблюдений. Оно уменьшилось как в странах ОЭСР, так и за их пределами, но особенно заметно в странах бывшего СССР.

Серьезно снизилось и потребление нефти: $-1,7\%$, или 78 млн тнэ — самое глубокое падение с 1982 г. В странах — не членах ОЭСР оно выросло, но только за счет Китая, Саудовской Аравии и Индии.

Мировое потребление угля осталось на прежнем уровне, но за усредненным показателем скрываются серьезные разнонаправленные изменения. По нашим данным, крупнейшее падение отмечалось одновременно в ОЭСР, ЕС и странах бывшего СССР. Рост потребления угля зафиксирован, по сути, лишь в Китае и Индии, однако это компенсировало сокращение в остальном мире (см. рис. 2).



Источник: данные ВР.

Рис. 2

Динамика потребления энергоносителей в Китае и Индии опережала прирост ВВП. Потребление всех видов ископаемого топлива в ОЭСР снизилось больше, чем ВВП, а в странах бывшего СССР — меньше, что в основном было связано с ситуацией в России. Такое положение частично объясняется непропорционально сильным воздействием экономического спада на промышленное производство, а также особенностями программ экономического стимулирования в Китае и Индии, в которых наблюдался заметный крен в сторону энергоемких мероприятий.

Потребление энергии в промышленности США и ОЭСР в целом сокращалось быстрее, чем в других секторах. В 2009 г. общее потребление энергии в США снизилось на 5%, а промышленное — на 10%. Это, как и спад ВВП в целом, отмечалось в основном в первом полугодии.

В то же время Китаю удалось избежать снижения промышленной активности путем реализации широкомасштабных инфраструктурных и строительных проектов. Повышение потребления угля (и нефти) было вызвано увеличением производства цемента и стали, а также ростом в других отраслях, продукция которых необходима для развития инфраструктуры (например, в производстве асфальта используется нефть).

В 2009 г. мировые цены на топливо сначала снизились, а затем стабилизировались или повысились по мере восстановления экономики. При этом для разных его видов динамика цен после падения была неодинаковой. Цены на нефть восстановились уже в начале 2009 г.,

когда спрос на нее продолжал снижаться, но ОПЕК резко сократила добычу с целью сбалансировать предложение с падающим спросом. Цены на природный газ упали и до настоящего времени остаются на низком уровне под влиянием продолжающегося роста добычи нетрадиционного газа в США и наращивания поставок СПГ с новых заводов по сжижению природного газа. Цены на уголь восстановились лишь частично, в большей степени в АТР как следствие роста спроса в Китае и Индии.

Ситуация на рынках отдельных видов энергоресурсов

Возобновляемые источники энергии

Гидроэлектроэнергия и атомная энергия остаются крупнейшими видами неископаемого топлива: их совокупная доля в структуре первичных энергоносителей составляет 12%. Пока мы не включаем ветро-, солнечную и геотермальную энергетику в суммарный показатель потребления первичных энергоресурсов, но сделаем это в следующем году. Выработка электроэнергии на ГЭС повысилась на 1,5% (39 млрд кВт·ч), прежде всего благодаря росту в Китае, Бразилии и США. Но выработка электроэнергии на АЭС снизилась (-1,3%, или 43 млрд кВт·ч), главным образом в результате вывода из строя стареющего парка атомных электростанций в Европе.

В последнее десятилетие доля неископаемых видов топлива (гидро-, атомная, ветровая, солнечная и геотермальная энергия) в производстве электроэнергии в основном снижалась. Гидроэлектроэнергетика и атомная энергетика не смогли быстро отреагировать на рост спроса на электроэнергию в мире, свою роль сыграло и сокращение спроса на нее в прошлом году. Тем не менее в последние два года доля неископаемых видов топлива в выработке электроэнергии повысилась и в 2009 г. достигла 31%.

На ветровые, солнечные и геотермальные ресурсы в совокупности пришлось 1,7% мировой выработки электроэнергии в 2009 г., или примерно 0,7% потребления первичных энергоносителей. Ветровая энергетика активно развивается. В отдельных регионах она уже может быть конкурентоспособной без субсидий, ее установленная мощность выросла на 31% (38 ГВт). Отметим, что в последние пять лет темпы ее роста ускорялись. На данном рынке все больше доминируют КНР и США: за прошлый год КНР нарастила мощности более чем в два раза и вышла на второе место в мире после США по совокупной установленной мощности. Генерирующие мощности солнечной энергетикой росли еще быстрее — на 47% (но в абсолютном выражении — лишь на 7,3 ГВт).

Производство моторного этанола выросло на 8% — до 770 тыс. барр. нэ/сут., что эквивалентно 1% общемировой добычи нефти в 2009 г. В этой области продолжают доминировать США и Бразилия. В прошлом году из-за неблагоприятных погодных условий производство этанола в Бразилии сократилось, но в других регионах, в основном в Европе, оно выросло почти на 10%.

Нефть

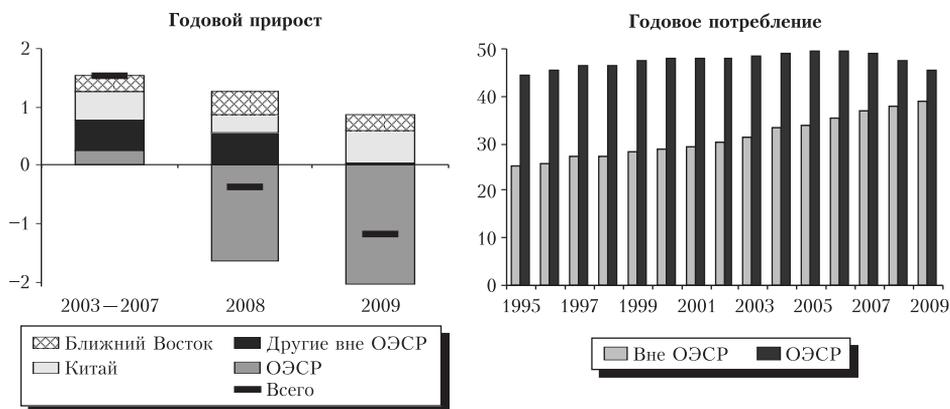
Подобно другим рынкам топлива, рынок нефти в 2009 г. испытал резкое падение потребления в первом полугодии и медленное восстановление спроса во втором. В отличие от рынков других видов топлива здесь сыграл свою роль картель добывающих стран, который смог управлять предложением. В результате сокращения добычи в конце 2008 г. цены на нефть восстановились быстрее, чем на другие виды топлива, а потом вышли на более высокий уровень.

Несмотря на активное сокращение добычи ОПЕК, среднегодовые цены на нефть в 2009 г. снизились впервые с 2001 г. Цена на смесь «Брент датированный» составила в среднем 62 долл./барр., это более чем на 35 долл. ниже среднего показателя за 2008 г. В начале года цены опустились ниже 40 долл./барр., но затем стали повышаться, удвоившись к июню. Во втором полугодии 2009 г. нефть в основном торговалась в диапазоне 70–75 долл./барр. В текущем году рост цен продолжился: в среднем они составили 77 долл./барр.

В 2009 г. (второй год подряд) мировое потребление нефти сократилось — на 1,7%, или 1,2 млн барр./сут., что стало крупнейшим падением с 1982 г. В наибольшей степени потребление нефти уменьшилось в странах ОЭСР, достигнув самой низкой отметки с 1995 г. (см. рис. 3). Его сокращение в ОЭСР началось в 2006 г., когда экономика еще росла быстрыми темпами. Это позволяет предположить, что спад был не единственным фактором: свою роль сыграли цены. Есть веские основания утверждать, что спрос в ОЭСР достиг пика и перешел на траекторию структурного сокращения.

Рост потребления нефти вне ОЭСР замедлился, но оно все же выросло на 860 тыс. барр./сут. Прирост наблюдался в Китае (540 тыс. барр./сут.), Саудовской Аравии (220 тыс.) и Индии (110 тыс. барр./сут.). В процентном выражении самый существенный прирост был зафиксирован в Саудовской Аравии, а Китай занял второе место. Потребление в остальных регионах в совокупности осталось на прежнем уровне. Отметим, что рост мирового потребления нефти (в годовом

Динамика потребления нефти (млн барр./сут)



Источник: данные ВР.

Рис. 3

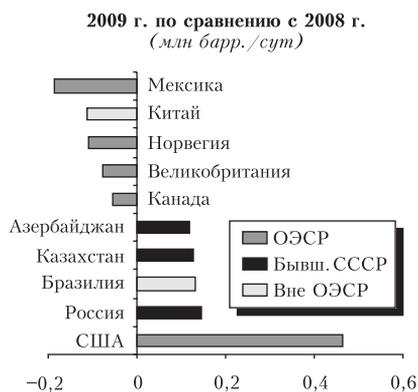
исчислении) возобновился в IV квартале 2009 г. по мере улучшения экономической ситуации и, как представляется, продолжится в 2010 г.

В 2009 г. общемировая добыча нефти сократилась на 2,6%, или примерно на 2 млн барр./сут., что превысило масштабы снижения потребления. Безусловно, это стало следствием управления спросом со стороны ОПЕК, которая трижды последовательно сокращала добычу в конце 2008 г. в ответ на резкое падение цен. Указанные ограничения действовали в течение всего 2009 г. и сохраняются в настоящее время. Добыча ОПЕК в прошлом году сократилась почти на 2,5 млн барр./сут., или на 7,3%. Добыча нефти в 11 странах ОПЕК была наименьшей в апреле прошлого года: более чем на 3,3 млн барр./сут. ниже, чем в сентябре 2008 г. С тех пор добыча несколько восстановилась, но все равно она на 2,2 млн барр./сут. ниже уровня 2008 г.

Дисциплина выполнения решений участниками ОПЕК различается, но каждый сократил добычу нефти в 2009 г. Так, в Саудовской Аравии она уменьшилась на 1,1 млн барр./сут., что стало самым большим падением в мире и крупнейшим в стране с 1983 г. На долю Саудовской Аравии, Кувейта и ОАЭ пришлось более 70% сокращения добычи ОПЕК в 2009 г.

В странах, не входящих в ОПЕК, предложение выросло на 450 тыс. барр./сут. (0,9%). Наибольшее увеличение было отмечено в США, в основном за счет добычи в Мексиканском заливе (Федеральная морская зона), которая выросла на 390 тыс. барр./сут., втрое превзойдя предыдущий рекорд. В целом в США добыча увеличилась на 460 тыс. барр./сут., что стало максимальным показателем с 1970 г. (см. рис. 4). Этому способствовали ввод новых месторождений и сравнительно небольшой урон от ураганов.

Добыча нефти вне ОПЕК



Источники: Baker Hughes, Platts.



Рис. 4

Авария в Мексиканском заливе

Взрыв на буровой установке Deepwater Horizon, принадлежавшей компании Transocean, которая работала по контракту с ВР, произошел 20 апреля 2010 г. Спустя два дня буровая платформа затонула. В результате аварии погибли 11 человек.

BP, как оператор проекта, взяла на себя ответственность за устранение аварии и ее последствий. Для этого компания привлекла все имеющиеся в ее распоряжении ресурсы, развернув самую масштабную в истории нефтяной отрасли операцию по ликвидации утечки из аварийной скважины, сбору разлившейся нефти с поверхности моря и очистке береговой линии.

В начале сентября BP обнародовала результаты расследования, в котором отмечалось, что причиной взрыва стала совокупность факторов, ответственность за которые лежит сразу на нескольких компаниях. Ряд других расследований обстоятельств и причин аварии продолжается. Но уже сейчас можно предположить, что с учетом полученного опыта эксперты и соответствующие регулирующие органы пересмотрят существующие в отрасли стандарты безопасности. Возможно, инцидент на Deepwater Horizon даст толчок развитию как новых технологий добычи нефти и газа, так и новых стандартов промышленной безопасности.

Добыча в других регионах мира в основном осталась на прежнем уровне. Ее рост в странах бывшего СССР и Бразилии был нивелирован продолжающимся спадом в старых провинциях, включая Мексику (где отмечалось крупнейшее сокращение вне ОПЕК), Северное море и Канаду. Добыча нефти в России выросла на 140 тыс. барр./сут. благодаря изменению налогового режима, частично вызванному экономическим кризисом. В прошлом году Россия обошла Саудовскую Аравию, став ведущей нефтедобывающей страной. Добыча в Китае уменьшилась на 110 тыс. барр./сут. в результате сокращения объема бурения государственными компаниями.

Отметим, что опасения по поводу устойчивого сокращения капиталовложений в отрасль из-за более низких цен на нефть не оправдались. Число используемых буровых установок в США резко сократилось в начале прошлого года, но потом выросло и превысило докризисные значения (см. рис. 4). В остальных странах их количество несколько уменьшилось, но в настоящее время также растет.

Страны ОПЕК были вынуждены резко сократить добычу, в частности, из-за больших коммерческих запасов нефти в ОЭСР. Товарные запасы дополнительно увеличились на фоне опережающего падения потребления по сравнению с уменьшением добычи в начале 2009 г. На тот момент запасы в плавучих хранилищах превысили 100 млн барр. Если в начале года они в основном состояли из нефти, поскольку нефтепереработчики активно сокращали ее переработку из-за падения потребления, то в дальнейшем — из дистиллятов, что определялось снижением спроса в период рецессии. К концу года по мере роста потребления и поддержания дисциплины добычи со стороны ОПЕК запасы начали резко сокращаться. В целом за год товарные запасы в ОЭСР снизились на 30 млн барр., а запасы в плавучих хранилищах выросли на 70 млн барр.

На рынке нефти действуют различные факторы: следует учитывать спекулятивную активность и наличие субсидий, взаимосвязь нефти и других классов активов, а также устойчивое контанго в форвардных ценах. Тем не менее с 2009 г. по настоящее время добыча сокращалась в большей степени, чем потребление, в результате товарные запасы уменьшились, а цены установились на более высоком уровне. Скорее всего эти фундаментальные факторы будут определять и дальнейшее изменение цен.

Нефтепереработка

Нефтепереработка, вероятно, наиболее циклически уязвимый элемент энергетического комплекса. Это сильно фрагментированная отрасль с высоким уровнем конкуренции, где отмечались избыточный ввод мощностей и проблемы с окупаемостью затрат в условиях, когда мощности нужно было сокращать.

В 2009 г. в мире были введены в строй новые мощности объемом почти 2 млн барр./сут. (в 2008 г. — 1 млн барр./сут.). Они были сконцентрированы в Индии (580 тыс. барр./сут.), Китае (820 барр./сут.), а также в других регионах восточнее Суэцкого канала. Установленная мощность НПЗ вне ОЭСР впервые превысила соответствующий показатель последней, и в настоящее время новым объектам приходится конкурировать на экспортных рынках со старыми.

На рынке продуктов нефтепереработки не существует картеля по его защите. Действует иной механизм: маржа переработки должна снизиться до уровня, при котором эксплуатация мощностей становится экономически невыгодной. Общемировая маржа нефтепереработки в 2009 г. (мы используем глобальную индикативную маржу ВР) составила в среднем 4 долл./барр., что стало самым низким показателем за семь лет и обусловило общемировое падение объема переработки на 1,5 млн барр./сут. Сокращение в основном происходило в первой половине года. Последующий рост объема переработки отставал от динамики восстановления спроса, что и привело к существенному снижению запасов товарной продукции.

Вновь введенные мощности вполне конкурентоспособны. Заработная плата в странах вне ОЭСР сравнительно низкая, и в случае конкурентной борьбы их правительства скорее всего будут защищать крупномасштабные промышленные инвестиции, а не интересы стран ОЭСР.

В 2009 г. коэффициент использования мощностей нефтепереработки в мире сократился до 81% — самой низкой отметки за последние 15 лет; в настоящее время в мире простаивают мощности объемом свыше 17 млн барр./сут. — максимальный показатель с 1985 г. Тем не менее в силу решений, принятых в период роста цен на нефть, строятся новые мощности. При этом возрастает конкуренция со стороны других видов моторного топлива, таких как широкая фракция легких углеводородов (ШФЛУ) и биотопливо. Дальнейшая консолидация мировой нефтепереработки представляется неизбежной.

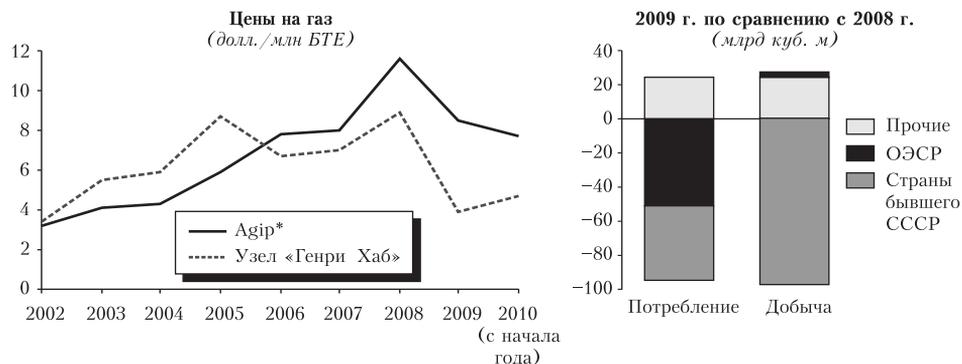
Природный газ

В 2009 г. на рынке природного газа произошло самое сильное сокращение среди всех видов топлива. Одновременно рост добычи нетрадиционного газа в США и циклический избыток поступления нового СПГ обусловили значительные изменения на региональных рынках. Интеграция на общемировом рынке газа продолжается, хотя данный процесс протекает не плавно и его трудно прогнозировать.

В условиях экономического спада потребление природного газа сократилось на 2,1% (70 млрд куб. м). Падение было максимальным там,

где спад оказался наиболее глубоким: 3,1% (49 млрд куб. м) в ОЭСР и 7,3% (46 млрд куб. м) в странах бывшего СССР, в обоих случаях превысив масштаб всех предыдущих падений (см. рис. 5). Потребление газа выросло только в странах Ближнего Востока и в Азии, где основным фактором стал рост доступных запасов в Иране, Индии и Китае.

Рынок природного газа



* Средняя цена на границе Германии.

Источники: Platts, BMWi.

Рис. 5

Под влиянием снижения спроса впервые в истории мировая добыча газа сократилась на 2,1% (74 млрд куб. м). Основное падение зафиксировано в странах бывшего СССР, где добыча снизилась на 12% (99 млрд куб. м), что не имеет прецедентов. Напротив, добыча в ОЭСР, в основном в США, несколько увеличилась.

Цены на газ предсказуемо отреагировали на спад: на либерализованных рынках они резко снизились, примерно на 55% в годовом исчислении в США и в Великобритании; цены, индексируемые по нефти, сократились в меньшей степени из-за более высокой цены на нее. Например, средняя цена импорта в Германию (Agip) и цена на СПГ в Японии упали соответственно на 26 и 28%. Цены, индексируемые по нефти, оставались выше спотовых в течение всего года и вплоть до настоящего времени, что довольно странно.

Мировые рынки газа меняются. Региональные рынки остаются сегментированными, но возрастают масштабы арбитража. Из-за роста нового предложения в 2009 г. объем торговли СПГ увеличился почти на 8% (16 млрд куб. м), а трубопроводным газом — сократился. На СПГ в настоящее время приходится 28% объема международной торговли. Наряду со структурным увеличением добычи нетрадиционного газа в США данный фактор способствовал интеграции общемировых рынков и поставил под вопрос традиционные условия поставок газа и ценообразования в Европе.

Нетрадиционный газ, в частности сланцевый, трансформировал рынок в США. «Тихая революция» в сфере высвобождающих технологий (горизонтальное бурение и гидроразрывы) обеспечила доступ к запасам, которые ранее считались неизвлекаемыми. За последнее десятилетие благодаря сланцевому газу доказанные запасы газа в США удалось увеличить почти на 50%.

В прошлом году мы отмечали экспоненциальный рост добычи на одну буровую установку в США по мере распространения новых технологий. Общее число установок в 2009 г. резко сократилось вследствие увеличения добычи на богатых сланцевых месторождениях, которые в настоящее время стали самым дешевым источником предложения. В течение последних трех лет в США наблюдался максимальный рост добычи в мире, а в 2009 г. они обошли Россию и стали крупнейшей газодобывающей страной.

Цены на газ в США упали до уровней, сопоставимых с уровнем цен на уголь, используемый при выработке электроэнергии, что привело к его замещению. Производство электроэнергии из угля сократилось на 11%, а выработка на электростанциях, работающих на газе, увеличилась почти на 5%. Но этого оказалось недостаточно для поглощения излишков газа в США: потребление в стране снизилось, и чистый импорт газа сократился на 10%. В результате был нанесен ущерб Канаде, где произошло третье по масштабам падение добычи в мире (почти на 7%, или 12 млрд куб. м).

В 2009–2010 гг. значительно увеличились мировые мощности по сжижению и регазификации, что стало следствием инвестиций, осуществленных в период благоприятной рыночной конъюнктуры.

Традиционные рынки импорта газа в Азии сильно пострадали от спада экономики. Потребление газа в Японии, Республике Корея и на Тайване сократилось почти на 6% (8 млрд куб. м). Из-за уменьшения спроса, роста предложения СПГ в мире и снижения импорта в США возник значительный переизбыток СПГ.

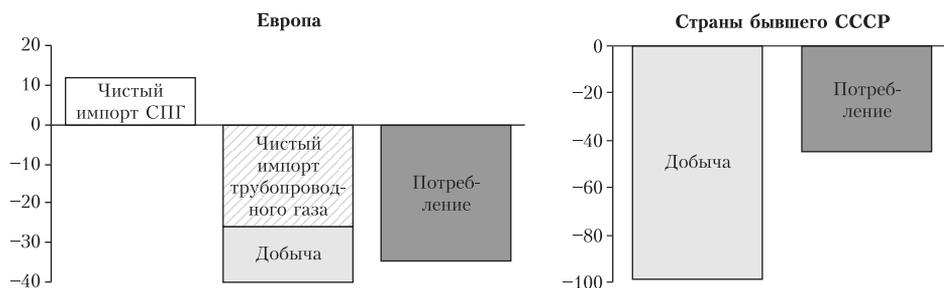
В 2007–2008 гг. для удовлетворения растущего спроса азиатские страны привлекали дополнительные поставки, часто предлагая более высокие спотовые цены для их перенаправления из бассейна Атлантического океана. Гибкие поставки СПГ реагировали на спотовые цены. В период экономического спада тенденция к большей гибкости ценообразования сохранилась, но изменился ее движущий фактор: в 2009 г. не заказчики, а производители стремились осуществлять спотовые поставки. В такой ситуации больше всех выиграла Европа: стали доступны рекордные объемы СПГ, что поддерживало европейские спотовые цены на низком уровне и обеспечивало простую альтернативу более дорогим контрактным поставкам с привязкой к ценам на нефть.

Как и в США, вследствие падающего спроса из-за экономического спада и избытка СПГ европейские спотовые цены на газ стали конкурентоспособными по сравнению с ценами на уголь для выработки электроэнергии. В результате газ заменил уголь в электроэнергетике европейских стран, имеющих выход на спотовые рынки.

В условиях низких цен добыча газа в Европе сократилась почти на 5% (14 млрд куб. м). Тем не менее трубопроводные поставки с индексацией по нефти стали основной жертвой конкуренции между видами газового топлива (см. рис. 6). Импорт трубопроводного газа из Северной Африки и России в Европу сократился на 13% (соответственно 5,9 млрд и 20 млрд куб. м), а закупки СПГ увеличились на 23% (12 млрд куб. м). Таким образом, Россия столкнулась с существенным падением спроса как внутри страны, так и на традиционных экспортных рынках, и была вынуждена сократить добычу на 12% (74 млрд куб. м), что стало крупнейшим снижением в мире; кроме того, пришлось уменьшить импорт газа из Центральной Азии.

Как ни парадоксально, но 2009 г., который начался с приостановки экспорта газа из России на Украину и в Европу, завершился

Конкуренция между видами газового топлива
(2009 г. по сравнению с 2008 г., млрд куб. м)



Источник: Cedigas.

Рис. 6

продвижением к более гибкому и интегрированному мировому рынку. Будущее покажет, насколько устойчиво структурное влияние увеличения объемов спотовой торговли и добычи нетрадиционного газа после коррективки циклических эффектов излишка поставок СПГ.

Уголь

В 2009 г. мировая добыча угля увеличилась на 2,4%, несмотря на слабый спрос. На фоне самого большого за последнее десятилетие сокращения добычи в ОЭСР и странах бывшего СССР в Китае и Индии она продолжала расти темпами, равными или выше средних за десять лет: соответственно 9,2 (127 млн т) и 8,4% (16 млн т).

В 2009 г. мировое потребление угля осталось на прежнем уровне. Тем не менее, как отмечалось выше, за этим скрывался его сильный рост в Китае и Индии на фоне значительного падения в ОЭСР и странах бывшего СССР — соответственно на 10,4 (123 млн т) и 13,3% (24 млн т), что стало крупнейшим снижением в истории. Спрос на уголь со стороны промышленности и электроэнергетики все больше сокращался из-за конкуренции с другими видами топлива — газом в США и Европе или атомной энергией, производство которой увеличилось в Японии.

Напротив, в Китае и Индии потребление угля выросло соответственно почти на 10 (131 млн т) и 7% (15 млн т). В обоих случаях его рост опережал среднегодовые показатели за десять лет и темпы прироста ВВП. Таким образом, обе страны сумели компенсировать потери на рынках, где спрос на уголь сократился. Рост потребления угля в Китае и Индии удовлетворялся за счет импорта. Китай впервые стал крупным импортером угля в 2009 г., выйдя на второе место в мире после Японии. Импорт вырос на 211% (86 млн т) — крупнейший прирост в истории. Основной выигрыш получила Австралия: ее импорт в Китай увеличился более чем в 14 раз (отметим недавний приток инвестиций из Китая в ресурсные отрасли Австралии). Импорт угля в Индию вырос примерно на 33% (19 млн т).

Из-за сокращения мирового потребления международные цены на уголь снизились и к началу 2009 г. оказались ниже внутренних в КНР. Спотовая цена в Циньхуандао в среднем за год составила 91 долл./т,

что примерно на 20 долл./т выше экспортной цены в Ньюкасле, Австралия. Одновременно изменилась система государственных закупок в Китае, и потребители угля впервые получили возможность самостоятельно выбирать поставщиков.

Для чего Китаю нужен уголь, почему осуществлялся его ввоз? Рост потребления угля был обусловлен энергоемким характером пакета стимулирующих мер. Чтобы предотвратить экономический спад, в конце 2008 г. правительство КНР инициировало ряд крупных инфраструктурных проектов, спровоцировав резкий рост спроса на энергоемкую продукцию. Так, производство стали и цемента увеличилось соответственно на 13 и 16%. В результате потребление угля в этих отраслях росло в три раза быстрее, чем в производстве электроэнергии, а также быстрее, чем его потребление в целом. Влияние принятого пакета мер заметно и в других отраслях энергетики: например, потребление асфальта увеличилось на 50% при соответствующем росте спроса на нефть.

Рост импорта угля в Китае был обусловлен повышением спроса на него, вызванного пакетом стимулирующих мер в экономике, продолжающейся либерализацией внутренних рынков и привлекательными ценами на уголь за рубежом. Отметим, что международные рынки угля еще раз продемонстрировали эффективность, присущую либерализованным рынкам с конкурентным ценообразованием.

Заключение

В 2009 г., несмотря на противоречивые региональные тренды, в развитии мировой экономики можно выделить несколько общих тенденций.

Во-первых, снова подтвердилась тесная взаимосвязь потребления энергии и экономического роста. Спрос на энергоносители падал сильнее там, где экономика максимально сокращалась, и повышался в странах, в которых продолжалось экономическое развитие.

Во-вторых, программы экономического стимулирования, как правило, весьма энергоемкие. Три крупнейшие программы восстановления экономики (в долях ВВП в 2009 и 2010 гг.) были реализованы в России, Саудовской Аравии и Китае, заметно увеличив энергоемкость их ВВП.

В-третьих, в силу известных институциональных причин лишь добыча нефти падала быстрее спроса. Циклическое увеличение мощностей в нефтепереработке поддерживало маржу на невысоком уровне. Благодаря сочетанию структурных и циклических факторов в газовой отрасли наблюдались большое предложение и низкие спотовые цены. Рынки угля быстро приспосабливались к спросу на конкурентной основе.

В-четвертых, на энергетических рынках продолжали действовать долгосрочные тенденции: сокращение спроса на нефть в ОЭСР; текущая интеграция рынков газа; интернационализация конкурентных рынков угля и повышение роли возобновляемых источников энергии. Они тоже способствовали более глубокому структурному сдвигу в характере экономического роста и потребления энергии. Так, в 1999 г. в Китае в расчете на душу населения оно составило всего 20% от уровня Великобритании, а в 2009 г. — 50%. В целом доля развивающихся стран в общемировом потреблении энергии десять лет назад была равна 42%, в то время как в настоящее время — 53%.

Г. ГЛОВЕЛИ,
доктор экономических наук,
профессор ГУ–ВШЭ

ПОЛИТЭКОНОМИЯ В ШИРОКОМ СМЫСЛЕ: ЭЛЕМЕНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА И УТОПИЗМА

Столетие политэкономии в широком смысле

Ровно сто лет назад, в 1910 г., петербургское книгоиздательское товарищество «Знание» выпустило первый том «Курса политической экономии». Эта книга, через несколько лет продолженная несколькими выпусками второго тома (1919–1920), стала первым систематическим изложением *политической экономии в широком смысле*.

Трактуя политэкономия как науку со сравнительно-историческим методом и расширяя ее предмет за пределы товарно-капиталистического хозяйства («назад» — к докапиталистическим формациям и «вперед» — к социализму), авторы «Курса» следовали Ф. Энгельсу («Анти-Дюринг», 1878) и учитывали наработки исторической школы в политэкономии, используя их в контексте марксистского формационного подхода. «Курсу политической экономии» предшествовал «Краткий курс экономической науки» (девять изданий в 1897–1906 гг.), оказавший огромное влияние на пропаганду идей марксизма в России¹. Созданный А. Богдановым при участии И. Степанова в ходе кружковых занятий с рабочими индустриальной Тулы², этот учебник высоко оценил Ленин за последовательный исторический материализм. Но стремление «удовлетворить широту и разнообразие вопросов рабочих в смысле общего мировоззрения»³ вскоре привело Богданова к собственной версии марксизма, в основу которой было положено понятие «организация».

Неортодоксальность богдановской философии «эмпириомонизма» (1904–1906), а затем проекта «всеобщей организационной науки» о строительстве социализма — «тектологии» (1913–1922) вызвала

¹ См.: Чарушников А. И. Издатель А. П. Чарушников: К истории изд-ва «С. Дороватовский и А. Чарушников» // Исследования и материалы: Сб. 51.1. М.: Книга, 1985. С. 98.

² История создания учебника описана в: Богданов А. А. О пролетарской культуре. М.-Л.: Книга, 1925. С. 238–240.

³ Богданов А. Автобиография // Деятели СССР и революционного движения России. М.: Советская энциклопедия, 1990. С. 361.

нападки Ленина и других ортодоксов-«диалектиков». Это повлияло и на судьбу политэкономии в широком смысле.

Несколько лет между изданием первого и второго томов «Курса политической экономии» совпали с периодом последнего экономического подъема в Российской империи, гибельной для нее Первой мировой войны, революционных переворотов 1917 г., гражданской войны и «военного коммунизма». И. Степанов⁴ за эти годы прошел путь от видного марксистского экономиста и публициста до высокопоставленного функционера Советской России. Он первым из большевиков написал очерк экономической теории империализма (1913), за которым последовали более известные и ориентированные на мировую революцию работы Н. Бухарина (1915) и Н. Ленина (1917). После октябрьского переворота Скворцов-Степанов вошел в первый состав советского правительства (нарком финансов), затем стал одним из руководителей партийной печати и Всероссийского совета рабочей кооперации.

А. Богданов (Александр Александрович Малиновский, 1873—1928), напротив, за эти годы дистанцировался от партии (сначала фракции) большевиков, одним из создателей и лидеров которой (в 1904—1909 гг.) он был. Признавая К. Маркса «величайшим мыслителем XIX века» и «великим предшественником всеобщей организационной науки», Богданов предлагал к историческому материализму (монизму) Маркса три главные коррективы:

1) замена гегельянской составляющей (диалектика) последовательно проведенной «структурной точкой зрения», опирающейся на основные интегративные тенденции в естествознании и методологии науки (это, по мнению Богданова, энергетика, эволюционизм и эмпириокритицизм);

2) распространение основополагающего «трудового принципа» политэкономии на другие общественные науки, то есть выяснение генезиса различных форм общественного сознания из производственных отношений, духовной культуры — из материальной;

3) одновременно выяснение *активного обратного* и *организующего* влияния социальной психологии и «генетически вторичных» *идеологических форм* (права, религии, науки) на производственные отношения.

Систематически изложив основы организационного метода в трехтомнике «Тектология» (1913—1922), Богданов применил этот метод к конкретным общественным наукам в работах «Культурные задачи нашего времени» (1911), «Философия живого опыта» (1913), «Наука об общественном создании» (1914), «Мировые кризисы, мирные и военные» (1916), «Социализм науки» (1918). Но все перечисленные — *главные* — теоретические и исторические работы Богданова, в отличие от «Краткого курса экономической науки» и романа-утопии «Красная звезда» (1908), не имели успеха. Они не только не принесли признания автору, но и поставили его после большевистской революции, по его

⁴ Настоящее имя — Иван Иванович Скворцов (1870—1928), переводчик на русский язык «Капитала» К. Маркса (1907—1909, вместе с В. Базаровым) и «Финансового капитала» Р. Гильфердинга (1912).

же словам, в положение официального «дьявола», на которого «дуют и плюют», как полагается при обряде крещения⁵.

Но Богданов не выражал открытой оппозиции советской власти и не раз (до 1921 г.) даже получал от нее предложения занять какой-либо партийно-государственный пост. Впрочем, в двух публикациях 1918 г. — сборнике статей (написанных еще в 1917 г.) «Вопросы социализма» и статье «Судьбы рабочей партии в нынешней революции» в газете «Новая жизнь» (незадолго до ее закрытия) — Богданов ввел понятие «военный коммунизм», критиковал «миражные» представления о якобы созревших «материальных предпосылках» социализма и о возможности «мировой революции». На «Вопросы социализма» дал резкую рецензию Бухарин. Ленин, не преуспевший в свое время в открытом философском споре с Богдановым, но взявший манеру напускать на оппонента хулителей-сикофантов (В. Милютин, Л. Каменев) еще до революции, после нее не преминул использовать административный ресурс. Он голословно назвал новые книги Богданова «реакционными и буржуазными воззрениями», с пометкой, что «не имел возможности ознакомиться» с ними. На I Всероссийском съезде советов народного хозяйства (май 1918 г.) Ленин заявил, что он не знает ни одного сочинения о социалистическом обществе, «где бы указывалось на ту конкретную практическую трудность, которая встанет перед взявшим власть рабочим классом, когда он задастся задачей превратить всю сумму накопленного капитализмом богатейшего... запаса культуры, и знаний, и техники — превратить все это из орудия капитализма в орудие социализма»⁶. В «реакционных» книгах Богданова акцентировалась именно эта «трудность»!

Кроме того, Ленин, несмотря на политические столкновения с Г. Плехановым, считал труды последнего вершиной философии марксизма и доверил ученику Плеханова А. Деборину руководство партийно-философским журналом «Под знаменем марксизма». Деборин, памятуя о разоблачении Богдановым приемов-подтасовок Плеханова в философской полемике⁷, приложил со своими учениками максимум усилий для дискредитации взглядов Богданова как «идеалистических» и «механистических». Правда, усилия Деборина по пропаганде гегелевской диалектики и плехановской ортодоксии завершились дискредитацией самого Деборина на рубеже бурных 1920—1930-х как «меньшевиствующего идеалиста». Но с Богданова ярлыки различных «измов» так и не были сняты, поскольку тогда же, как «правый оппортунист», был разгромлен Бухарин, выражавший некоторые симпатии организационной версии марксизма (хотя и не по отношению к политическим и политэкономическим выводам из нее).

Сложившаяся ситуация оказала прямое влияние на советскую дискуссию 1920-х годов об исторических границах политэкономии. Авторы «Курса политической экономии», переиздававшегося до 1925 г., столкнулись с растущим влиянием точки зрения, приверженцы которой ограничивали предмет политэкономии рамками капиталистической

⁵ Богданов А. А. Тектология: всеобщая организационная наука. М.: Финансы, 2003. С. 423.

⁶ Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 36. С. 382.

⁷ Богданов А. А. Вера и наука // Вопросы философии. 1991. № 12. С. 79—80.

формации, или стихийного товарного хозяйства, в котором экономические категории принимают ценностную фетишизированную форму. Бухарин, считавшийся в то время виднейшим из живущих теоретиков марксизма, выразил эту позицию в своей книге «Экономика переходного периода» (1920). Степанов оспорил его ограничительную версию в докладе «Что такое политическая экономия?» (1925), используя в качестве основного аргумента ссылки на мнения Энгельса и Ленина. Такой метод доказательства не нашел поддержки у Богданова.

Из остальных участников дискуссии расширительную версию поддержал только скандально известный историк «с пикой» М. Покровский. Все остальные — Бухарин, его ученики по Институту красной профессуры, ряд экономистов из Госплана, Комакадемии и МГУ — выступили против расширительной версии.

Однако в 1929 г., когда ни Богданова, ни Степанова уже не было в живых, а место виднейшего из живущих теоретиков марксизма узурпировал И. Сталин, пренебрежительно отбросив претензии Деборина, были опубликованы сделанные еще в 1920 г. заметки Ленина к вышеупомянутой книге Бухарина «Экономика переходного периода». Они сыграли тройную роль.

Во-первых, был нанесен, по словам функционеров того времени, смертельный удар по ограничительной версии политэкономии. «Шаг назад против Энгельса», — пометил Ленин на полях напротив определения Бухарина: «Теоретическая политическая экономия есть наука о социальном хозяйстве, основанном на производстве товаров». Напротив утверждения Бухарина: «Конец капиталистического производства будет концом и политической экономии» — «Неверно. Даже в чистом коммунизме хотя бы отношение $Iv + m$ к $IIc?$ и накопление?»⁸.

Во-вторых, весомый вклад в развенчание Бухарина, обвиненного в «правом уклоне», как «недиалектика, богдановца», внес вердикт Ленина, что Бухарин «по-детски» взял три термина из статьи Богданова «О тенденциях пролетарской культуры» и не подумал, что эти термины «фундированы» богдановской «философией идеализма и эклектицизма».

В-третьих, третируя «организационную» терминологию Богданова и воззрения Бухарина как «схоластические», Ленин особо попенял Бухарину за слова «о точке зрения равновесия». Раздраженная ремарка «вечно живого» из 1920 г. стала дополнительным аргументом в критике окарикатуренной теории равновесия в речи Сталина «К вопросам аграрной политики» на Первой Всесоюзной конференции аграрников-марксистов (1929). Из теории равновесия Сталин сделал жупел в борьбе с противниками форсированной индустриализации и сплошной коллективизации, санкционировав «проверочно-мордобойную работу» с ведущими экономистами (процессы РСДРП (м) и ТКП), выступавшими против грубой ломки народнохозяйственных пропорций.

Экономисты-«марксисты-ленинцы» после 1929 г. единодушно присоединились к расширительной версии политэкономии. Но столь же единодушно утверждали, что эта политэкономия не есть «механистическая» версия Богданова и Степанова.

⁸ XI Ленинский сборник. М.-Л.: Ин-т Ленина при ЦК ВКП(б), 1929. С. 349.

Разумеется, ни в 1929 г., ни позже никто не «увидел», что вразумления Ленина Бухарину об исторических границах политэкономии точь-в-точь (и всего лишь!) *повторяли* оба аргумента, приведенные Степановым: 1) постановка вопроса Энгельсом; 2) основные условия реализации при всяком общественном производстве, а не только капиталистическом⁹. Никто не заглянул и в статью Богданова «О тенденциях пролетарской культуры», чтобы убедиться, что в терминах «планомерная организация», «регулирование» и «нормировка»¹⁰, заимствованных из нее Бухариным, «идеализма и эклектицизма» ничуть не больше, чем, скажем, в терминах «электрификация» и «хозяйственный расчет».

Наконец, фальсификацией было приписывание Степанову и Богданову универсализации «экономических законов, якобы действующих на всех ступенях развития обществ». Наоборот: авторы «Курса» подчеркивали задачу изучения как общих законов, так и специфических, действующих в рамках отдельных формаций. Они предлагали, например, трактовку *специфических законов феодальной формации*: авторитарное производственное отношение как основной структурный элемент хозяйства; соседская кооперация патриархально-семейных крестьянских хозяйств общины; два организаторских условия — мирное и военное, в том числе выполнение мирно-организаторских функций духовно-жреческой властью; закон народонаселения с тенденцией к нехватке земли и вытекающей отсюда неизбежностью военных столкновений¹¹. Таким образом, поражение ограничительной версии стало победой не содержательной версии политэкономии в широком смысле, а стадного догматического «марксизма-ленинизма», достигшего кульминационного пункта в 4-й главе «Краткого курса истории ВКП(б)» (1938).

Принятие расширительной версии имело значение прежде всего для оформления «политической экономии социализма». Оно состоялось в учебнике «Политическая экономия» (1954), который написан в соответствии с канонизированной в упомянутой 4-й главе пятичленной *линейной* схемой способов производства и формаций: 1) первобытно-общинный строй, 2) рабовладельческий строй, 3) феодализм, 4) капитализм, 5) коммунизм с социализмом как первой фазой. Расстаться с этой схемой вынудил лишь кризис «реального социализма», оказав-

⁹ Второй том „Капитала“ Маркса дает алгебраическую формулу такого распределения средств производства и рабочей силы между отдельными отраслями последнего, которое выступает необходимым условием его роста и развития. Но при капитализме надлежащие пропорции вынуждались слепой игрой рыночных стихий и достигались ценой громадного расточения производительных сил, а порою и опустошительных кризисов, — с развитием социалистического производства и таких его предпосылок, как строгий учет всех технических и экономических ресурсов и соотношений, эти пропорции будут поддерживаться сознательно» (Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. 3-е изд. Т. 1. М.-Л.: Госиздат, 1925. С. XVII).

¹⁰ «Регулирование» — упорядочение того, что делается, внесение правильности, согласованности в идущий процесс работы. «Нормировка» — регулирование по шаблонам, например, предписание рабочим жестко определенного дневного задания («урока»); «планомерная организация» — «инициативно-творческая сторона процесса», комбинирование данных опыта в «цельную действенную группировку» (Богданов А. О тенденциях пролетарской культуры // Пролетарская культура. 1919. № 9—10. С. 47—48). Заметим, что эти определения А. Богданов дал в полемике с технологическим радикализмом тэйлориста А. Гастева.

¹¹ Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. 2-е изд. Т. 2, вып. 4. М.-Л.: Госиздат, 1924. С. 16.

шийся непреодолимым и породивший, с одной стороны, сумбурное противопоставление «формационного» и «цивилизационного» подходов, а с другой — замещение политэкономии современными западными микро-макроэкономическими и институциональными теориями. Российские охранители политэкономии вспоминали «блуждания марксистов» 1920-х годов, но почему-то по-прежнему не желали признавать вклад Богданова и Степанова!

Более справедливыми оказались историки и философы — критики пятичленной схемы в дискуссии об «азиатском способе производства»¹². Однако и они, показав несостоятельность кондового *линейно*-формационного подхода, не уделили особого внимания подходу Богданова и Степанова, который был формационным, но нелинейным, и указывал на возможности альтернативного — в том числе нисходящего — развития способов производства.

Нелинейность формационного развития и роль вторичных элит

Глубокие расхождения среди русских марксистов начала XX в., принявшие форму двух главных отклонений от философско-материалистической ортодоксии — в сторону либерального идеализма (С. Булгаков, Н. Бердяев, П. Струве, М. Туган-Барановский) и позитивизма (А. Богданов, В. Базаров, А. Луначарский, Е. Соловьев-Андреевич), отразили разное понимание формулы Маркса, в которой общественное развитие понималось как естественно-исторический процесс. «Новые идеалисты» стали трактовать (и критиковать) эту формулу как сугубо детерминистическую и фаталистическую, сводящую исторический процесс к «железным законам», вытекающим из экономической необходимости. Полемизируя с подобной позицией Булгакова, Богданов отметил, что «марксизм говорит: если успеют сложиться достаточные общественные силы, то общество преобразуется таким-то способом; если же нет, то оно деградирует»¹³.

Признание общественного развития частью естественной истории подводило к вопросу о пересмотре марксистской методологии в свете новых естественно-научных обобщений. Особую трудность представляла оценка гегельянской манеры изложения в «Капитале» Маркса. Позитивисты считали диалектический метод устаревшим и схоластическим. Категоричен был доктор философии М. Филиппов — ученый-энциклопедист, основатель «толстого» журнала «Научное обозрение» (центра российских легальных дискуссий о марксизме) и автор первой в России статьи о марксизме как социологической концепции. Он считал, что «критика политической экономии» вела Маркса, несмотря на отдельные курьезы прежнего «идолопоклонства перед Гегелем», к освобождению «от балласта диалектики». Марксизм в интерпрета-

¹² См., например: *Илюшечкин В. П.* Собственность и эксплуатация в сословно-классовых обществах. М.: Наука, 1990. С. 73.

¹³ *Богданов А. А.* Из психологии общества. СПб.: С. Дороватовский и А. Чарушников, 1906. С. 211.

ции Филиппова — часть общенаучного эволюционизма; естествознание «прокрадывается в тайники исторического материализма, откуда окончательно выкуривает гегелевский дух»¹⁴. Аналогичную позицию, которая привела к конфликту с «ортодоксами», защищавшими диалектический материализм, занял и Богданов с группой соратников, прежде всего — с Базаровым. Примечательно, что направленный против марксистов-позитивистов памфлет Вл. Ильина (Ленина) «Материализм и эмпириокритицизм» был напечатан при помощи Степанова как раз тогда, когда началась совместная работа над «Курсом политической экономии» и Богданов резюмировал в письме соавтору свои предложения: последовательное проведение эволюционизма «и даже — социальной энергетики»; «схоластика 1-й главы „Капитала“ несомненно нуждается в переводе на общечеловеческий и *исторический* язык»¹⁵.

Своеобразие формационного подхода в «Курсе политической экономии» Богданова—Степанова выразилось в следующем.

1. Для характеристики сменяющих друг друга формаций была разработана единая структурная схема: отношения общества к природе — производственно-распределительные отношения — общественная психология — идеологии.

2. Акцент на том, что идеологические формы (от речи до естествознания), будучи «генетически вторичными», то есть производными от социального бытия (производства), оказывают активное обратное воздействие на экономику как *организующие приспособления*.

3. Использование дополнительных критериев формационной классификации, помимо отождествления стадий развития с основными формами эксплуатации работников (рабство, крепостничество, наемный труд) — развитие товарно-денежных отношений (натуральное либо меновое хозяйство), форм организации промышленности (цеховое ремесло, система надомного производства, мануфактура, фабрика, синдикаты и тресты).

4. Трактовка классового строения обществ скорее через антитезу «организаторских» и «исполнительских» функций, чем в категориях отношений собственности, при этом различия в сочетаниях реально-организаторских функций и «потребительно-паразитических» тенденций имущих классов становились критерием прогрессивности либо *деградации* формационного развития.

Благодаря первым двум особенностям политэкономия Богданова—Степанова охватывала не только производственные отношения во времени (стадиальная ось), но и их связи с технологическими сдвигами, с состоянием народного образования, идеологическим развитием и т. д. (контекстуальная ось)¹⁶. Благодаря двум другим особенностям была обоснована формационная вариативность — отсутствие «*униформизма*»¹⁷ в экономическом развитии.

¹⁴ Филиппов М. М. Социологическое учение Карла Маркса // Научное обозрение. 1897. № 4. С. 22, 27.

¹⁵ Неизвестный Богданов. М.: АИРО-XX, 1995. Кн. 1. С. 168.

¹⁶ Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. Т. 2, вып. 1. М.: Госиздат, 1920. С. 108, 172.

¹⁷ Там же. Т. 1. СПб.: Т-во «Знание», 1910. С. 109.

В первом издании «Краткого курса экономической науки» Богданов следовал схеме Энгельса, восходящей к сен-симонизму и отражавшей представления историков XIX в. В ней три классовые формации (рабовладельческий строй, феодализм и капитализм) отождествлялись с тремя главными формами присвоения прибавочного продукта (рабство, крепостное право и наемный труд). Но в начале XX в. историки стали понимать, что три указанные формы не являются *последовательными* ступенями эксплуатации, а «древним» классовым обществам в той или иной мере были свойственны тесная связь правящего слоя с крупным землевладением, политическая раздробленность и сословно-иерархическая структура, ассоциировавшиеся ранее со средневековым феодализмом¹⁸. Учитывая это, Богданов стал характеризовать феодализм как хронологически размытую авторитарную и основанную на натуральном хозяйстве формацию, которая под воздействием развития меновых отношений могла эволюционировать (не повсеместно!) к двум вариантам «высших ступеней эксплуатации» — «законченному типу рабовладельческой системы» либо «системе крепостных отношений»¹⁹. Первая система возникала там, где была возможна длительная военная эксплуатация отсталых племен с захватом недвижимой (территории) и движимой (включая рабов) добычи. Вторая система закрепощала крестьянскую общину там, где рядом с деревенским миром еще не оформился окончательно иной, ремесленно-городской строй. В обоих случаях господское стремление к денежному богатству, снимавшему потребительские ограничения, вело к интенсификации подневольного труда для максимизации товарного прибавочного продукта. Когда на Западе стал развиваться капитализм, на востоке Европы утвердилась многодневная барщина с тягостной дорожной повинностью. Целью этой формы хозяйства стало получение зерна на продажу, в том числе на экспорт.

Степанов особо указывал, что с наступлением эпохи *торгового капитала* в колониальном хозяйстве народов Запада грань между рабством и крепостничеством стерлась. Венецианские и генуэзские купцы, захватив левантийские территории, быстро «обогнали» византийцев и арабов, закрепостив и эксплуатируя местное население не только в деревнях, где возделывались виноград, цитрусовые, хлопчатник, сахарный тростник, тутовое дерево, но и в ремесленных центрах, производивших текстиль, посуду и другие изделия²⁰.

Таким образом, итальянский Левант XIV—XV вв. стал матрицей и плантационного рабства, насажденного в XVI—XIX вв. атлантическими нациями в заокеанских колониях, и крепостных мануфактур в помещицкой России XVIII—XIX вв. Линейно-формационный подход считал рабство и крепостную промышленность пережитками в ка-

¹⁸ *Илюшечкин В. П.* Собственность и эксплуатация в сословно-классовых обществах. С. 73; *Семенов Ю. И.* Эдуард Мейер и его труды по методологии и теории истории // Мейер Э. Труды по теории и методологии исторической науки. М.: Гос. публ. ист. б-ка России, 2003. С. 9—10.

¹⁹ *Богданов А. А.* Краткий курс экономической науки. 10-е изд. М.: Госиздат, 1920. С. 70, 89—91.

²⁰ *Богданов А., Степанов И.* Курс политической экономии. Т. 2, вып. 1. С. 58.

питалистической формации. Трактовка Богданова—Степанова гибче и ближе современному миро-системному анализу, рассматривающему новое «изобретение» рабства и «второе издание крепостничества» как необходимую часть воспроизводимого капиталистической мироэкономикой механизма неравенства «ядра» и «периферии»²¹.

Едва ли не решающее значение в формационной вариативности (с вариантами от опережающего экономического развития до *деградации* народов и регионов) Богданов и Степанов отводили различию в соотношениях мирных и военных организаторских функций с «потребительно-паразитическими» тенденциями имущих классов. Маркс в «Капитале» отмечал, что необходимость регулировать разливы Нила для организации ирригационных работ создала господство в Египте касты жрецов, сведущих в астрономии. Но оседло-земледельческим обществам требовались и военные организаторы, дворы которых постепенно разрастались в обширные феодальные производственные организмы с набором специальностей. Мирно-организаторские функции жреческого сословия нередко переплетались с военными (духовно-рыцарские ордена) и могли упрочивать идеологические формы, посредством которых охранялась регулярная торговля (например, внедрение тамплиерами практики бумажных платежных средств)²². Быт кочевников-скотоводов препятствовал разграничению мирных и военных занятий, но благоприятствовал раннему обособлению торговцев, с переменным успехом налаживавших движение караванов на протяжении веков, пока торговые путешествия мало отличались от военных походов²³.

Богданов считал закономерной тенденцию к «потребительно-паразитическому вырождению» функций господствующих классов от реальных организаторских до «редуктивных». Высшие слои азиатской бюрократии, заботясь о своем потомстве, создавали для него массу новых общественно бесполезных должностей; римские рабовладельцы передавали контроль над производством надсмотрщикам и управляющим из числа своих рабов; организаторские функции европейских сеньоров либо отходили к национальным государствам (военная защита), либо превращались в предлог для поборов (суд); ставшие излишними пиренейские рыцари превратились в конкистадоров и работорговцев, а восточноевропейские — в алчных магнатов, выкачивавших барщинное зерно из крестьян ради продажи и покупки на вырученные деньги импортных товаров. Во Франции «дворянство шпаги», сохранив за собой оружие больше как принадлежность костюма и эмблему изжитых отношений, подражало монарху в паразитической роскоши²⁴.

Но в некоторых случаях феодальные элементы были подчинены и привлечены как наемные военные организаторы верхушкой третьего сословия, усилившей свое влияние, и шпага сеньора стала направляться рукой купца²⁵; в других случаях феодальные сюзерены

²¹ Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмма, 1993. С. 97–98; Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001. С. 201.

²² Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. Т. 2, вып. 1. С. 84.

²³ Там же. Т. 1. СПб.: Т-во «Знание», 1910. С. 138.

²⁴ Там же. С. 287–288.

²⁵ Там же. Т. 2, вып. 1. С. 13.

для заведения новых производств покровительствовали иностранным купцам и ремесленникам («протекционизм навыворот»). Интересна оценка Богдановым и Степановым Нидерландов как образцовой страны *торгового капитализма*. С одной стороны, успеху этой страны способствовала более «плебейская» структура ее экономики (судо-строение, рыболовство). С другой стороны, голландское купечество в своих деловых предприятиях широко использовало крепостничество и рабство: голландская Ост-Индская компания приобретала у немецких князей матросов и солдат для покорения туземцев и насаждения плантаций²⁶. Эти обобщения приближают к мысли, высказанной много позже в дискуссиях западных историков о причинах возникновения капитализма именно в Западной Европе: уникальность западного типа социально-экономических изменений — в конкуренции между *первичными* и *вторичными элитами* как источнике саморазвития (присущем только западной цивилизации)²⁷.

В начале XX в. слово «элита» только начало входить в общественные науки (под влиянием трактатов Р. Михельса и В. Парето). В произведениях Богданова оно встречается лишь *однажды*: в докладе «Общественнонаучное значение новейших тенденций естествознания» (24 мая 1923 г. в Соцакадемии) сказано об элите французской науки, объединившейся в Национальный комитет по углю. Но по существу Богданов начал говорить о значении новой и притом *вторичной* элиты капиталистического общества — промежуточной социальной группы *наемных специалистов*, управляющих и инженеров — гораздо раньше, в рамках своей «организационной» теории классов. Предпринимательская буржуазия, по мнению Богданова, склонна к типичному для высших классов потребительно-паразитическому вырождению (рантье́рство), но она стимулирует рост квалифицированного и инициативного слоя обладателей специализированных знаний²⁸, который именно Богданов первым назвал *технической интеллигенцией*²⁹.

В то время российская общественная мысль и публицистика предлагали разные экономико-социологические определения интеллигенции. «Идейно-рабочая сила» (С. Блеклов); «элемент учительства в широком смысле слова», без *непосредственной связи* с материальным производством, — «пути сообщения, которые развозят знания» (А. Изгоев); «пролетариат мысли и воли», несущий «знамя научного творчества» (Н. Умов); ведущий элемент новых средних слоев (Ст. Иванович); «поставщик промышленной идейности» для капитала (Г. Гольдберг) и т. д. Богданов предложил самую лапидарную формулировку, не подпадавшую под имевшуюся критику марксистской трактовки роли инженерно-технических специалистов: от упреков в «недомолвках» относительно «высших форм труда» в крупном производстве (Л. Слонимский) до обвинений в идеологическом выражении

²⁶ Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. Т. 2, вып. 1. С. 73.

²⁷ См.: Фурсов А. И. Возникновение капитализма и европейское общество сквозь призму конъюнктурного подхода // Социологические исследования. 1991. № 3.

²⁸ Богданов А. А. Краткий курс экономической науки. 9-е изд., вновь испр. М.: С. Дорватовский и А. Чарушников, 1906.

²⁹ Богданов А. А. Философия современного естествоиспытателя // Очерки философии коллективизма. СПб.: Т-во «Знание», 1909. С. 62 и др.

интересов «части буржуазии», владеющей особого рода собственностью — научными знаниями (А. Вольский).

Наконец, противопоставление реально-организаторского и потребительно-рантьевого в классовой характеристике буржуазии и анализ технической интеллигенции как прогрессивной вторичной элиты капиталистического общества сближают политэкономия Богданова с концепцией его современника Т. Веблена — родоначальника институционального направления в экономической мысли.

Элементы институционализма: А. Богданов и Т. Веблен

Институционализм за последние 20 лет стал неотъемлемой частью российского экономического дискурса, но в трактовке его российских корней, как водится, не обошлось без крайностей. С одной стороны, один из ведущих российских представителей неинституционализма Р. Нуреев в своих очерках по истории направления ограничивается применительно к России лишь постсоветским периодом, хотя к истокам институционализма относит и марксизм, и историческую школу, и «национальную экономию» Ф. Листа, и даже «протестантскую этику»³⁰. С другой стороны, заглавие книги О. Иншакова и Д. Фролова³¹ заставляет вспомнить не столь давние времена, когда Россия провозглашалась родиной слонов и «воздушного летания». Впрочем, в том, что большинство положений «Тектологии» Богданова соответствуют принципам институционального анализа, с авторами можно согласиться, но у них этот вывод не развернут. В. Рязанов считает первыми российскими институционалистами легальных народников (В. Воронцова и Н. Даниельсона)³², а М. Покидченко отождествляет российский институционализм с тем, что принято называть легальным марксизмом (П. Струве, С. Булгаков)³³. Обе оценки имеют основания, но не объясняют, почему именно легальные народники и легальные марксисты ожесточенно вели самую известную российскую экономическую дискуссию XIX в.!

Думается, не надо механически уподоблять научные школы, сформировавшиеся на Западе, направлениям российской экономической мысли, находя общую основу в рассуждениях о значении институтов, неэкономических факторов, групповых интересов, циклов, реформистских тенденций и т. д. Эти аспекты, конечно, присутствуют почти у всех крупных русских экономистов конца XIX — начала XX в. (достаточно упомянуть М. Туган-Барановского, И. и А. Миклашевских, Н. Огановского, И. Кулишера, Н. Кондратьева), кроме первых российских маржиналистов. Более содержательным представляется выявление параллелей в постановке и конкретизации широких проблем и в

³⁰ Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма. Ростов-на-Дону: Содействие — XXI век, 2010.

³¹ Иншаков О. В., Фролов Д. П. Институционализм в российской экономической мысли (IX—XXI вв.): В 2-х т. Волгоград: изд-во ВолГУ, 2002.

³² Рязанов В. Т. Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX—XX вв. СПб.: Наука, 1998. С. 191.

³³ Покидченко М. Г., Чаплыгина И. Г. История экономических учений. М: Инфра-М, 2005. С. 132—134.

предлагавшихся моделях институциональных альтернатив. Пример — сравнение взглядов Богданова и Веблена.

Веблен как экономист наиболее известен методологическим эволюционизмом, анализом феномена «праздного класса» и показного потребления, формулировкой дихотомии индустрии и бизнеса (рациональность машинного производства против иррациональности спекулятивных финансов). Как социолог — концепцией технократии (термин, правда, введен не им и получил распространение уже после его смерти), трансформированной Дж. К. Гэлбрейтом в концепцию техноструктуры. Российские современники не знали Веблена, хотя книги его ближайших последователей — У. К. Митчелла и Ст. Чейза — были переведены на русский язык. Тем примечательнее, что дихотомию Веблена воспроизвел В. Базаров при обсуждении вышеупомянутого доклада Богданова «Общественнонаучное значение новейших тенденций естествознания» в Соцакадемии³⁴. Поддержав докладчика, Базаров отметил «глубокий антагонизм между технически-рациональными и финансово-прибыльными приемами организации промышленности». Богданова поддержал Б. Волынский, переводчик романов Г. Уэллса, считавший творчество знаменитого английского писателя выражением тенденции к превращению технической интеллигенции в «класс для себя».

Характеристику *идеала* технической интеллигенции Богданов дал еще в 1917 г.: «Планомерная организация производства и распределения под руководством ученых-экономистов, инженеров, врачей, юристов, вообще — самой этой интеллигенции; при этом она создает привилегированные условия для себя, но также условия жизненно удовлетворительные для рабочего класса, тем самым устраняются основания для классовой борьбы и получается гармония интересов»³⁵.

Это же проповедовал и Веблен как третий путь между plutократией и диктатурой пролетариата в своих статьях 1918—1921 гг., вошедших в книгу «Инженеры и система цен» (1921). Еще ранее это мнение высказывал оказавший влияние на Веблена Г. Гантт, один из зачинателей научного менеджмента и организатор общества «Новая машина» (1916—1917).

Отметим, что в концепции перехода власти к «Генеральному штабу инженеров и техников», выдвинутой Вебленом и получившей с легкой руки Дж. М. Кларка название технократической, одинаково важны две предпосылки: неременная заинтересованность инженерно-технической элиты в благосостоянии рабочих классов (реформизм); возможность распространения сложившегося в 1910-е годы корпуса идей научного управления производством (*scientific management* или *efficiency engineering*) с отдельного предприятия на экономику и общество в целом при условии политического доминирования инженерно-технической элиты («социальная инженерия»).

Идеи социальной инженерии и научного управления производством (рационализации труда) имели в России сторонников еще до рево-

³⁴ Архив РАН. Ф. 350. Оп. 2. № 4.

³⁵ Богданов А. А. Всеобщая организационная наука (Тектология). Кн. 2. М: [изд. автора], 1917. С. 149—150.

люции, а после нее переросли в настоящий бум. Первая Всероссийская конференция по научной организации труда и производства (НОТ) состоялась в январе 1921 г. с участием как видных естествоиспытателей и инженеров (В. Бехтерев, Г. Дубелир), так и известных экономистов (С. Струмилин, О. Ерманский). Богданов выступил на ней с докладом о значении тектологии для хозяйственного планирования. Западное движение за научный менеджмент приобрело в 1920-е годы широкие масштабы и стало международным явлением. У него было несколько направлений: регламентация приемов труда на рабочем месте и шкал оплаты (тэйлоризм); рациональное администрирование (файолизм); профессиональное тестирование и предотвращение переутомления (психотехника). На заводах США и континентальной Европы эти идеи прошли успешную практическую апробацию, существовали контакты с движением НОТ в СССР. Веблен, однако, остался вне этого движения, занявшись, с одной стороны, анализом отделения собственности от управления (*absentee ownership*) в крупных промышленных корпорациях, а с другой — сардонической критикой «обветшалого института» кредита. Богданов также не принимал прямого участия в дальнейшем развитии НОТ, ограничившись критикой тэйлоризма (который в СССР активно пропагандировал А. Гастев) как системы, дающей поразительные эффекты интенсификации труда, но закрепляющей «одностороннее развитие какой-нибудь специальной, иногда весьма узкой функции по „рекордному типу“, со всеми шансами на ранний и ускоренный упадок организма»³⁶.

Богданов сосредоточил свое внимание на институциональных альтернативах новой стадии капиталистического общества и на характеристике научного менеджмента как отражения изменений в мышлении руководящих классов.

Согласно Веблену, институты — это прежде всего привычные образы мыслей и способы осуществления процесса общественной жизни в ее связи с материальным окружением, в котором живет общество³⁷. Изменение именно таких привычных образов мыслей в ходе и после мирового военного кризиса анализировал Богданов. Он сделал акцент на двух особенностях этого процесса: выход буржуазного сознания «из-под гнета идеи прибыльности» и превращение прослойки технической интеллигенции в «класс для себя».

То и другое Богданов обобщил в рамках нового понимания государства как системы коллективного страхования капитала — вплоть до централизованного регулирования, направленного на наиболее рациональное использование национальных природных ресурсов и рабочей силы³⁸. Классовой опорой такого регулирования могла быть, по мнению Богданова, только техническая интеллигенция, становящаяся элитой национальных индустриально-финансовых комплексов. Этап ее организационного доминирования Богданов счи-

³⁶ Богданов А. А. Борьба за жизнеспособность. М: Институт переливания крови, 1927. С. 54.

³⁷ Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 204.

³⁸ Богданов А. А. Общественнонаучное значение новейших тенденций естествознания // Вестник Международного института А. Богданова. 2004. № 2. С. 13–14.

тал новой фазой капиталистической формации, сменяющей стадию господства финансового капитала с его милитаризмом, империализмом и «гипертрофией рантьерства».

Не соглашаясь с тем, что порожденные мировым военным кризисом *военно-экономические формации* (военно-государственный капитализм и военный коммунизм) являются переходными ступенями к формации социалистической, Богданов поначалу перспективу относительно мирного государственного капитализма связывал с возвышением технической интеллигенции. Однако к концу жизни он признал необходимым разграничить две организационные группы интеллигенции и соответственно две различные *линии институциональной эволюции*, подчиняющие себе и «культурно несамостоятельный» рабочий класс.

Первая группа — инженерно-научная интеллигенция — воплощает, по определению Богданова, «линию техницизма». Здесь преобладают тенденции к политической демократии, пацифизму и вовлечению рабочего класса (в первую очередь его верхних, «окультуренных» слоев) в «прогрессивное буржуазное жизнестроительство»³⁹ — приобщение рабочих к «общей» культуре, повышение их квалификации и заработка, их годности для технически усложняющегося производства.

Вторую группу «организаторской» интеллигенции Богданов охарактеризовал как «нормативно-государственную». Ее непосредственная основа — не производство, а разросшийся госаппарат с включенным в него военным комплексом. Эта социальная группа проводит линию «норматизма»: курс на жесткое идеологическое доктринерство, блага «твердого руководства и дисциплины» и уклон «в прямой антипацифизм по отношению к гражданской войне» и диктатуру вплоть до фашистской. «К этой линии тяготеют широкие неквалифицированные слои пролетариата, слабо затронутые научным техницизмом, но сильно чувствующие потребность в твердом руководстве, в простых, ясных и боевых доктринах, дающих выход стихийной революционности»⁴⁰.

Богданов, которому в 1920-е годы пришлось за свои взгляды побывать под арестом в ГПУ (осень 1923 г.) и отвечать на обвинения в контрреволюционности, которую находили даже в изложении политэкономии в широком смысле⁴¹, свои последние выводы изложил не вполне ясно, то ли надеясь, то ли уже не надеясь на их публикацию. Но тем не менее в этих тезисах просматривается тенденция к формулированию институциональной альтернативы национально-государственного капитализма: либо социал-реформистская модель, основанная на макроэкономическом регулировании и компромиссе капитала с организованной (техноструктурной) рабочей силой, либо милитаристская модель, под руководством «твердой власти» при поддержке масс, с военно-мобилизационными целями и классовыми «разборками». Два крайних воплощения второй модели — германский «третий рейх» и советский

³⁹ Богданов А. А. Линии культуры XIX и XX века // Вестник Международного института А. Богданова. 2000. № 4. С. 41–42.

⁴⁰ Там же. С. 51.

⁴¹ Богданов А. А. Письмо в редакцию. Об основном историзме политической экономии // Вестник Коммунистической Академии. Вып. 9, 1924.

«социализм в одной стране» — были еще во время Первой мировой войны предвосхищены Богдановым как варианты «промышленного феодализма» и «бюрократического социализма»⁴².

Существованием обоих автаркических государств, как и преобразованием либерального капитализма в смешанную экономику, было опровергнуто предположение Богданова о превращении технической интеллигенции в класс для себя. Но вывод о растущем значении этого слоя все же подтвердился. Тенденция «редуктивного развития» производственных функций буржуазии была сдержана за счет замещения рантьерских элементов технико-менеджеральными, а автаркические государства создавали послушную режиму технократию. В СССР этот процесс принял формы «спецедействия» конца 1920-х и «выдвиженчества» 1930-х с массовым втузовским образованием, начиная с первой пятилетки. По-видимому, впервые определение основной (но не единственной!) части правящего слоя СССР как технократов дал в 1936 г. Г. Федотов в статье «Сталинокрания»⁴³.

Элементы утопизма: реальный город и идеальный град

Следует отметить еще два элемента сходства в концепциях Богданова и Веблена. Во-первых, оба, будучи эволюционистами и опираясь на современные им идеи в физиологии и психологии, пытались построить оригинальные модели человека, принципиально отличные от модели *homo economicus*. Но успеха не добились. Концепция эволюционно-культурных оснований поведения цивилизованных народов, изложенная Вебленом в книге «Инстинкт мастерства» (1914), не получила признания ни у экономистов, ни у представителей других общественных наук (антропологов, социальных психологов, социологов). А обоснованная Богдановым в рамках философии эмпириомонизма характерология на принципе «гедонического подбора»⁴⁴ и вовсе не была замечена ни современниками, ни потомками. Кроме того, эта характерология никак не повлияла на политэкономические труды самого Богданова.

Во-вторых, технократическая составляющая воззрений Веблена и Богданова оформилась как *утопия*. В традиции американского институционализма это был лишь эпизод. Как заметил историк «старого» институционализма Б. Селигмен, сам Веблен в молодости посмеялся бы над утопической схемой реформирования экономики и общества, выдвинутой в книге «Инженеры и система цен»⁴⁵. Что касается неоинституционализма, то его лидеры прямо акцентируют антиутопический аспект своих концепций. Д. Норт указывает, что утопическое завер-

⁴² Богданов А. А. Всеобщая организационная наука (Тектология). С. 149–150.

⁴³ Федотов Г. П. Судьба и грехи России. Т. 2. СПб.: София, 1992. С. 139.

⁴⁴ Гловели Г. Д. «Страсть к монизму»: гедонический подбор Александра Богданова // Вопросы философии. 2003. № 9.

⁴⁵ Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Мысль, 1968. С. 73.

шение исказило вклад Маркса в теорию экономических изменений⁴⁶. О. Уильямсон, вводя категорию «оппортунистического поведения», отметил тщетность попыток создать альтернативные капитализму структуры с «изначальной гуманитарной и нерыночной направленностью», поскольку именно такие структуры более всего страдают от оппортунистического поведения⁴⁷.

Традиция российской экономической мысли, напротив, богата утопиями. Как в смысле литературно-футурологического жанра (В. Одоевский, Н. Чернышевский, С. Шарапов, А. Чайнов, Л. Сабсович, С. Струмилини), так и в смысле «проектного» подхода. Богданов здесь занимает, пожалуй, самое видное место. С одной стороны, он создатель литературной утопии классического типа («Красная звезда», 1908) и утопии монистического знания (тектология), сопоставимой с великими философскими системами прошлого. С другой стороны, его политэкономия и социология в известной степени завершают европейский утопический социализм, включая марксистскую и российскую его версии.

Утопический социализм — это «кульбит» гуманизма и самокритика Просвещения. Гуманизм Возрождения был первой систематизацией индивидуалистического мирозерцания⁴⁸ и началом демократизации знаний в смысле преодоления монополии «посвященного» жречества. Но культура свободной образованности и творческой индивидуальности поспешила противопоставить себя трудовой массе, «плебсу», «черни». Напротив, социализм проповедовал возвышение не человека вообще, а придавленного *человека труда*, дойдя до провозглашения исторической миссии рабочего класса, которую Богданов настойчиво пытался сместить с «боевого коллективизма» на «коллективизм строительский»⁴⁹.

Просвещение, представившее индивида как «центр и носителя всякого опыта»⁵⁰, было подвергнуто социализмом пересмотру за критическую односторонность и представление о человеке как об атомизированном индивиде. Непосредственный предтеча социализма — Сен-Симон — порицал взрастившую его философию Просвещения за то, что она была направлена исключительно на критику старого порядка, а не на созидание нового. Классическая школа политэкономии и ее эпигоны стали объектом социалистической критики за модель атомизированного человека, поглощенного собственным материальным интересом, и за равнодушие к судьбе «частичного рабочего», низведенного до «искалеченной экономической разновидности» (Энгельс).

В просветительском сознании русской интеллигенции критиковались также западная «цеховая узость», «цеховщина», «мещанство». Было известно, что в России не сложились традиции специализированного цехового ремесла. Цехи как формальный институт были искусственно перенесены Петром I на российскую почву, но не прижились на

⁴⁶ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд «Начала», 1997.

⁴⁷ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 104.

⁴⁸ Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. 2-е изд. Т. 2, вып. 4. М.-Пг.: Госиздат, 1924. С. 199.

⁴⁹ Богданов А. А. Вопросы социализма. Работы разных лет. М.: Политиздат, 1990. С. 422.

⁵⁰ Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. Т. 2. Вып. 4. С. 208.

ней⁵¹. Сочувственно цитируя слова Л. Тенгоборского о «корпорационном муниципальном духе, воплотившемся в западном мещанстве»⁵², родоначальник русского социализма А. Герцен усматривал в русских ремесленных артелях объединения иного типа, чем замкнутые на себе, скованные корпоративными узами цехи. «Артель, — писал он, — вовсе не похожа на германский цех, она не ищет ни монополии, ни исключительных прав»⁵³. Предрекая, что «весь Запад пройдет мещанством», Герцен считал артель зародышем промышленной организации иного и более высокого типа, чем капиталистическая система. Славянофил В. Делла-Вос (испанец по происхождению), первый директор Московского Высшего технического училища (с 1868 г.), разработал «русскую систему» политехнического обучения. На ее основе анархист П. Кропоткин предлагал проект соединения промышленности с земледелием и умственного труда с ручным в небольших самоуправляемых общинах⁵⁴. В идеологии народничества капиталистическое разделение труда отрицалось как форма, которая самим процессом своего развития стремится «раздробить личность... превратить ее из индивида в орган» (Н. Михайловский), — экономическое начало, достигшее намного *более высокой степени* развития, но *нижнее по типу* сравнительно с мало дифференцированным общинным укладом России, где земледелие на небольших наделах сочеталось с кустарными промыслами⁵⁵.

Русский марксизм конца XIX в. отказался от опасений не только народнической интеллигенции, но и более ранней российской экономической мысли (от А. Шторха до славянофилов) относительно пролетаризации населения. Напротив, отделение массы производителей от основного средства производства было признано залогом экономического прогресса, роста производительных сил, отождествленного с развитием крупного фабричного производства. Однако между подчиненными злобе дня политизированными крайностями русского марксизма — сведением его к заменителю либеральной политической экономии (Струве) либо к партийному оформлению революционного захвата власти (Ульянов-Ленин) — возникли новые концепции утопического социализма, в более широком контексте динамики европейской истории. Это прежде всего концепции Туган-Барановского («К лучшему будущему», 1912; «Социализм как положительное учение», 1918) и Богданова («Социализм в настоящем», 1910; «Вопросы социализма», 1918). Авторы двух самых известных российских учебников политэкономии первой четверти XX в. как мыслители и общественные деятели были довольно далеки друг от друга, но схожи в избирательном обращении к иным *западным*

⁵¹ 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 и комп., 1861. С. 113; Дементьев Е. М. Цехи в России // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Полутом 75. СПб., 1903.

⁵² Герцен А. И. Сочинения: В 2-х т. Т. 1. М.: Мысль, 1986. С. 168.

⁵³ Герцен А. И. Собр. соч.: В 30 т. Т. 12. М.: Изд-во АН СССР, 1956. С. 110.

⁵⁴ Кропоткин П. Поля, фабрики и мастерские. Промышленность, соединенная с земледелием, и умственный труд с ручным. М.: Посредник, 1908.

⁵⁵ Михайловский Н. К. Записки профана // Отечественные записки. 1875. № 7. Отд. II. С. 171.

интеллектуальным традициям, нежели марксистская ортодоксия. Для Туган-Барановского это были неокантианство, отчасти маржинализм и позитивизм; для Богданова — второй позитивизм (эмпириокритицизм) и «лингвистическая археология»⁵⁶, которые дали ему материал, чтобы дополнить материалистическое понимание истории и трудовую теорию стоимости, развив их во всеохватывающую трудовую теорию общественного развития.

Динамика европейской истории неразрывно связана с урбанизацией. И теории общественного развития складывались под знаком дихотомии: «С одной стороны, опыт реального города, в котором живут люди, с другой — страстный порыв к идеальному граду, олицетворяющему более или менее решительную жажду перемен»⁵⁷. Утопии возникли как «секуляризованные небеса средневековья» (образы «земного рая») и как модели стабильности, созданные в атмосфере противоречий в эпоху, когда люди осознали изменчивость мира и свою способность перестроить его. Утопический социализм как идеология экономических экспериментов сформировался под воздействием идеологии Просвещения в период, когда образ реального города (фабричного центра) выглядел наиболее отталкивающим: «язва пролетариата», «пауперизм», «отчуждение труда», «темные стороны быта бескапитальной массы». Стремление уйти от такого города породило на Западе, с одной стороны, опыты колоний-коммун, фаланстеров, «базаров справедливого обмена», «национальных мастерских», кооперативов; с другой стороны — радикальное политическое движение (коммунизм), задавшееся целью уничтожить «теперешнее состояние». В экономической мысли аграрной России господствующим направлением стало стремление *избежать* такого города, опираясь на институты, унаследованные от прошлого (община, кустарные промыслы). Причем образные клише, дополняющие этот доморощенный «институционализм», могли носить как национально-романтический ретроградный характер (православная соборность), так и просветительно-прогрессистский (представления интеллигенции о формах «более идеальных», чем западный капитализм).

Указанное различие в образных клише разграничивает славянофильство и народничество. Народнический симбиоз холизма и антропоцентризма было бы неверно сводить к социальной философии патристического наследия русской православной церкви⁵⁸ и даже к отмеченному Федотовым «глубокому народному наследию русского кенотического христианства»⁵⁹. Народничество — это и продолжение западной традиции критики западной цивилизации (П. Лавров, Н. Михайловский и В. Воронцов ближе к Ш. Фурье и катедер-социалистам, нежели к русским почвенникам); и даже влияние Маркса проявлялось у народников как обоснование «особого пути» мужицкой России, с крестьянским «миром» как зародышем будущего социализма.

⁵⁶ См.: Гловели Г. Д. Тектология: генеалогия и историография. С. 4.

⁵⁷ Мараваль Х. А. Утопическая мысль и динамизм европейской истории // Утопия и утопическое мышление. М.: Прогресс, 1991. С. 212.

⁵⁸ Цвайнерт Й. История экономической мысли в России. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2008. С. 33.

⁵⁹ Федотов Г. П. Полн. собр. статей. Т. IV: Защита России. Р.: YMCA-PRESS, 1988. С. 115.

Перелом в настроениях интеллигенции произошел, когда не только ускорились темпы роста крупного фабричного производства, но и накопилось изрядное разочарование в косности русской деревни, неподатливости крестьянства к преобразованиям и политической активности. Тогда марксизм как «учение об основном тождестве русского экономического развития с западноевропейским» и вышел на первый план⁶⁰. Автор первых в России марксистских диссертаций Туган-Барановский доказывал в публичных дебатах⁶¹, что на темной деревенской массе лишь держится отживший строй; а капитализм претворяет Россию из страны сельской общины в страну городского пролетариата и чем скорее пойдет этот процесс, тем лучше для развития национальных производительных сил.

Издателем первой российской марксистской газеты «Самарский вестник» был выдающийся инженер-путеец и писатель Н. Гарин-Михайловский, печатавшийся ранее в главном народническом журнале «Русское богатство». Имея за плечами горький опыт обновления деревни Гундуровка в Самарской губернии (троекратный поджог усадьбы «барина» в ответ на агротехническую и денежную помощь общинникам, устройство мельниц, больницы, яслей, школы, читальни), он с гневом отверг прекраснодушие народника Н. Карышева, чьи «Экономические беседы» быстро нашел неудовлетворительными Богданов, приступив к занятиям с заводскими рабочими⁶². Однако когда российские марксистские авторы, не ограничивая себя материалом только капиталистической и более ранних формаций, попытались определить вероятные черты будущего социалистического общества, в этих гипотетических чертах обнаружилось сходство с народническим идеалом «целостной личности», совпадающим с аналогичными представлениями европейского утопического социализма.

Конгрессы I Интернационала, выдвигая требование о праве рабочих на *организацию труда*, выдвигали и формулу интегрального (политехнического) образования. Энгельс разъяснил смысл этой формулы в своей известной характеристике социализма в «Анти-Дюринге»: «Общество... освобожденное от пут капиталистического производства, вырастит новое поколение всесторонне развитых производителей, которые понимают научные основы всего промышленного производства и каждый из которых изучил на практике целый ряд отраслей производства от начала до конца»⁶³.

Тектология — «всеобщая организационная наука» Богданова — была не чем иным, как попыткой создать «научные основы всего» для «всесторонне развитых производителей», оставаясь на позициях знаменитой формулы европейского социализма XIX в.: «каждый — по способностям, каждому — по потребностям».

Туган-Барановский в обосновании социализма как «положительного учения» признал старый утопический социализм «в некоторых

⁶⁰ Струве П. Б. Маркс // Новый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. 25. СПб., 1915.

⁶¹ Короленко В. Г. Земли! Земли! Мысли, воспоминания, картины. М.: Советский писатель, 1991. С. 44.

⁶² Богданов А. А. О пролетарской культуре. М.-Л.: Книга, 1925. С. 239.

⁶³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М.: Политиздат, 1961. Т. 20. С. 308.

отношениях даже более научным, чем марксизм»⁶⁴. На первый план Туган-Барановский выдвигал кооперацию, вслед за немецкими неокантианцами (Ф. Штаудингер) считая ее хозяйственным институтом, наиболее соответствующим идее верховенства человеческой личности. Богданов также уделял внимание кооперации, но гораздо меньшее, ограничиваясь указанием на значение рабочих кооперативов для подготовки «новых форм распределения». А главным в постановке «организационной задачи положительно-практического осуществления нового строя» Богданов считал преодоление цеховой специализированной формы знаний и распространение на науку — «великое орудие труда» — требования об обобществлении средств производства⁶⁵.

Предпосылки такого преодоления Богданов усматривал в машинной универсализации технических принципов, в рабочем движении, формирующем коллективистский образ мыслей, и в марксистском «монистическом понимании общественной жизни и развития». Формула Богданова — «собрание человека»: превращение работников в «целостный тип», совмещающий благодаря интегральному знанию и перемене труда различные виды технической, организационной и духовной деятельности.

Славянофильская и народническая утопии также выдвигали критерий целостности личности, но для них опыт промышленного города был отталкивающим образным клише, заставлявшим искать альтернативу в институтах российской деревни. Фабричный рабочий символизировал западную цивилизацию, низводящую человека до «обрывка» личности. Описание рабочих Тульского оружейного завода, взятое из излюбленной славянофилами книги А. фон Гакстгаузена о русской общине, послужило народнику Михайловскому иллюстрацией дегуманизирующего эффекта промышленного разделения труда⁶⁶.

Напротив, Богданову общение с новым поколением рабочих того же Тульского оружейного завода дало иное образное клише. Из опыта реального города был сделан вывод, что фабричный рабочий машинного производства становится динамичным культурно-психическим типом, оставляющим позади и отупевшего работника мануфактуры (предел «дробления» индивида), и заскорузлого, не воспринимающего реформы крестьянина. Новый тип работника с навыками не только исполнительского, но и организаторского труда⁶⁷ — исходный пункт движения к идеальному граду, движения, запечатленного и в литературной утопии, и в эпистемологическом проекте (тектология), и в политэкономии Богданова.

Согласно его представлениям, главное в социалистическом обществе — единство труда, планирования и управления в коллективной «фабрике мысли», сохраняющей физическую работу (без ее профессионального закрепления) как подчиненный элемент общей технической

⁶⁴ Туган-Барановский М. И. Теоретические основы марксизма. М.: Эдиториал УРСС, 2003. С. V—VI.

⁶⁵ Богданов А. А. Вопросы социализма. Работы разных лет. М.: Политиздат, 1990. С. 102.

⁶⁶ См.: Соловьев-Андреевич Е. А. Опыт философии русской литературы. Казань: Молодые силы, 1922. С. 215.

⁶⁷ Там же. С. 40.

культуры. И поэтому вопрос о строительстве социализма — «вопрос более технический, чем экономический». Главное — преобразование индивидуалистической, цеховой, буржуазной науки в науку социально-трудовую, всеорганизационную, пролетарскую. Отсюда настойчивое стремление Богданова выявить «социально-технические» основы математики и естествознания; упорное противопоставление коллективистского мировоззрения буржуазно-индивидуалистическому, обусловленному не столько частной собственностью, сколько частным специализированным знанием; категорическое отрицание субъективной (маржиналистской) экономической теории как «антиколлективистской». И, наконец, отождествление «утонченностей потребления» и «чистой науки» исключительно с наследием культуры прошлого.

В схематичных чертах социалистической формации, обрисованных Богдановым и в романе-утопии, и в заключительных разделах экономических учебников, исчезает не только денежное хозяйство, но и коллизия, обозначенная американским институционализмом как противоречие между инструментальными и церемониальными институтами. Веблен уделил специальное внимание *моде*; в утопии Богданова ее (как и спортивных состязаний) нет. Принцип «каждому — по потребностям» реализуется в социалистическом обществе постольку, поскольку жители удовлетворены «свободной» (?) одеждой с «обычными оттенками, темными и мягкими»⁶⁸. Любопытно сопоставить эту рационалистическую предпосылку (на нереалистичность которой указывали социалистам скептики от Г. Гейне до Б. Бруцкуса) с картиной неизбежности моды, пестрыми одеждами и научными изданиями типа «Ренессанс кринолина» в утопии А. Чаянова, где выдающееся значение имеет также «спорт всех видов», причем с национальным колоритом. Неонародник Чаянов в своей «крестьянской» утопии оказывается ближе к Веблену, описавшему «инстинкт спортсменства» и престижное потребление, нежели политэконом-марксист Богданов.

Другой (точнее, главный) аспект социалистической формулы («каждый — по способностям») для Богданова означал реализацию «трудового призвания» в свободной перемене занятий, не закрепленных профессиональной «цеховщиной». Считая, как и Веблен, инженерно-техническую элиту социальной группой, наиболее подходящей для руководства современным ему капиталистическим обществом, Богданов *не был* сторонником технократии в смысле закрепления власти за технической интеллигенцией. Напротив, отчуждение рабочих от научно-технического знания, «которым владеют пока только интеллигенты-организаторы», означало для Богданова угрозу смены власти собственников-капиталистов «иглом инженеров и ученых»⁶⁹.

Устранение границ между технической интеллигенцией и рабочим классом было смыслом богдановской программы «пролетарской культуры». Но при этом за эталон культуры Богданов принял техническую рациональность, нацеленную на коллективное завоевание природы. Поэтому в структуре побудительных мотивов хозяйственного взаимо-

⁶⁸ Богданов А. А. Вопросы социализма. Работы разных лет. С. 170.

⁶⁹ Там же. С. 351.

действия в социалистической формации «по Богданову» нет места не только частной заинтересованности и потребительству, но и выделенному Вебленом инстинкту «праздного любопытства». Плановость, обеспеченная тектологией и центральным статистическим бюро, распределительные кооперативы и чувство коллективизма, «связывающее людей в одну трудовую семью стремлением делать все для блага всех»⁷⁰, — такова организационная схема, в которую Богданов не внес каких-либо корректив после 1920 г. Он не затронул вопрос о совместности социализма с товарным производством, ставший главным (но так и не решенным) для «политической экономии социализма».

Как и в случае со старым институционализмом⁷¹, можно сказать, что проблемы, волновавшие Богданова, относятся больше к области социологии. С той лишь разницей, что социологически наиболее значимые идеи Богданова остались либо в неопубликованных (до 1990–2000-х годов) работах, либо в работах широкого плана, не имевших в заглавии терминов «социология» или «социальная система».

Однако неудовлетворенность современным состоянием экономической, в том числе неинституциональной, теории вынуждает обращаться к диалогу со старым институционализмом. И такого же диалога с организационной версией политэкономии в широком смысле требует современное обсуждение будущего политэкономии в России.

⁷⁰ Богданов А., Степанов И. Курс политической экономии. Т. 2, вып. 4; Богданов А.А. Краткий курс экономической науки. 10-е изд. М.: Госиздат, 1920.

⁷¹ Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. С. 153.

УНИЧТОЖЕНИЕ СЕЛЬСКОЙ ОБЩИНЫ В РОССИИ*

Предисловие переводчика

Александр Александрович Чупров (1874—1926) — ученый, статистик, экономист, член-корреспондент Российской академии наук по разряду историко-политических наук (экономика, статистика). Его отец, Александр Иванович Чупров, был профессором политической экономии Московского университета, издателем «Русских ведомостей». Он широко известен в России как создатель земской статистики.

Первая печатная работа А. А. Чупрова «Нравственная статистика» опубликована в 1897 г. В ней ученый поставил задачу разработать простые и гибкие математические методы изучения социальных проблем. На протяжении многих лет он занимался исследованием жизни деревенской общины: в 1902 г. опубликовал книгу, в 1905—1911 гг. — более 22 статей.

Предлагаемая вниманию читателя статья Чупрова представляет сегодня не только историографический интерес, поскольку в ней автор дает корректный с юридической точки зрения и взвешенный политически анализ истории русской общины. Она важна также и для понимания природы социально-экономических процессов, происходящих в аграрной сфере современной России, тех исторически обусловленных, ментальных проблем и трудностей, с которыми сталкиваются институциональные преобразования на селе.

Интересна и сама история появления этой статьи. Вкратце она такова. В 1909 г. Эджуорт, редактор Economic Journal, по поручению Королевского экономического общества предложил Чупрову стать корреспондентом общества по России. Приняв предложение, ученый представил рукопись статьи об общине (на немецком языке). К тому времени редактором журнала стал Дж. М. Кейнс, высоко оценивший статью и отметивший, что будет рад опубликовать ее в точности в нынешнем виде.

Рукопись была опубликована в переводе на английский язык. Предлагаемый русский текст — это мой перевод с английского. В сносках даны комментарии переводчика. Статья печатается с сокращениями.

О. Шейнин

I

Недавние изменения в структуре сельского хозяйства в России не привлекли большого внимания за пределами страны, между тем они представляют интерес и для государственных деятелей, и для экономистов. Действительно, никто из тех, кто желает понять борьбу, которая происходит сейчас в стране, находящейся под властью царя, не может позволить себе пренебрегать ими.

Россия — крестьянская страна, крестьянство образует основу ее экономического положения в мире, и на него же опирается военная

*The Break-up of the Village Community in Russia // Economic Journal. 1912. Vol. 22. P. 173—197.

мощь империи. Фабрики, несмотря на их быстрое развитие в течение последних десятилетий, все еще относительно малозначимы. Согласно переписи населения 1897 г., в торговле и промышленности было занято не более $\frac{1}{6}$ его части, и вряд ли $\frac{1}{8}$ часть проживала тогда в городах. Крупные землевладения, которые 50 лет назад играли ведущую роль в экономической жизни нации, так и не оправились после потрясения, нанесенного им освобождением крепостных.

Землевладельческая знать, погрязшая в трясине сонной патриархальной системы, основанной на труде крепостных, не смогла адаптироваться к новым условиям. Выкупные суммы, уплаченные освобожденными крестьянами за отошедшую им землю, не были инвестированы, их истратили непродуктивно. Мало кто из помещиков попытался изменить прежние методы управления разумным образом, чтобы приспособить их к новому юридическому и коммерческому положению. Большинство же тех, кто все-таки попытался сделать это, потерпели неудачу, потому что не обладали качествами, необходимыми для эффективной работы в современных промышленных условиях. Земля, оставшаяся у помещиков, либо использовалась в прежнем, обычном порядке окрестными крестьянами, которые обрабатывали ее своими лошадьми и своим инвентарем, либо отдавалась крестьянам в аренду, потому что при освобождении большинство из них не получили достаточного надела и рады были платить за нее даже несоизмерно своей выгоде.

Поместья использовались в основном ради получения арендной платы, и связи, соединявшие с ними землевладельческую знать, ослабли во всех своих звеньях, поэтому неудивительно, что их легко было разорвать. После освобождения крестьян у знати быстро иссякли капитализированные выкупные платежи, она не могла вести прежний образ жизни в соответствии со своим рангом: для этого потребовалось бы больше земли, чем оставалось у нее, чтобы приносить соответствующие доходы при традиционных методах возделывания.

Знать была не в состоянии поднять арендную цену своей земли ни разумным изменением управления, ни притоком свежего капитала, ни лучшим знанием дела. Не оставалось ничего другого, как еще больше урезать стоимость своей собственности. Леса вырубались на обширных площадях, кредит за заложенную землю расходовался безответственно, поскольку специальный банк, учрежденный правительством к выгоде землевладельческой знати, выдавал деньги под залог имений дворян на исключительно благоприятных условиях. Но получаемые деньги тратились так же непроизводительно, как раньше выкупные платежи. Разорение представлялось неизбежным, и русское дворянство начало беспримерно быстро распродавать свои земли.

Уже к концу 1870-х годов $\frac{1}{5}$ часть земель, удержанных знатью после освобождения крепостных в 1861 г., перешла в руки общинников. Сельскохозяйственная статистика за 1905 г. показывает, что за 45 лет дворянство передало половину своих поместий простонародью. Затем подоспели годы революции и крестьянских волнений [...]

На протяжении 1906—1907 гг. более 10 млн десятин — добрая пятая часть земель, еще принадлежавших знати, была выставлена на продажу в Крестьянский банк. Казалось, для землевладельцев пробил по-

следний час. Тогда правительство, обеспокоенное судьбой знати, приняло решительные меры. Чтобы ослабить панику, Сельскохозяйственному банку было предложено выкупать выставляемую на продажу землю по завышенной цене, особенно в районах, наиболее затронутых крестьянскими волнениями. Более 3 млн десятин, что равняется общей площади сельскохозяйственных земель Саксонии, Вюртемберга и Бадена, вместе взятых, государство купило в течение трех лет.

Цель была достигнута: возобладало какое-то спокойствие. Вера, что правительство защитит, восстановилась. Исчезло опасение, что цены упадут еще сильнее, и продажи имений в спешке для предотвращения еще больших потерь прекратились. Темп ухода знати от земли постепенно снизился до прежнего уровня — нескольких сотен тысяч десятин ежегодно.

Между тем дворянство, экономическая недееспособность которого угрожала основам его собственного существования, по-прежнему удерживало в своих руках реальную власть. Нигде в мире не существует такой ярко выраженной противоположности между политическим верховенством и экономической слабостью класса. Поэтому очевидно, что пока аппарат правительства находится под надзором помещиков, будут продолжаться попытки использовать его для сохранения и защиты их классовых интересов с целью обеспечить хоть какую-то экономическую мощь.

В российском экономическом законодательстве многое можно понять только в свете этой борьбы политическими средствами за экономическое существование знати. Представление о том, что реально отвечает ее интересам, менялось с годами, соответственно менялась и государственная политика. Так, длительное время землевладельцы, нуждавшиеся в рабочей силе, считали невыгодным для себя отток крестьян из европейской России в Сибирь, и соответственно правительство пыталось препятствовать этому процессу [...] Теперь в правительственных кругах мнение о роли переселения резко изменилось. Были не только устранены прежние препятствия, напротив, переселение стали поощрять всеми возможными способами, особенно в районах, затронутых волнениями. Однако отсутствие условий для приема возрастающей волны переселенцев в местах, куда они стремились, не учитывалось или учитывалось плохо.

Пока землевладельцы считали деревенскую общину полезной, они ей покровительствовали и поддерживали вопреки тенденциям, проявлявшимся в ней. Однако крестьянские волнения начала XX в. показали, что община представляет собой благодатный психологический рассадник идеи (свойственной лишь русским крестьянам) о том, что вся сельскохозяйственная земля должна быть поделена между ними. И чтобы с корнем выкорчевать эти опасные понятия, немедленно были приняты решительные меры по уничтожению общины, согласно Императорскому указу от 9 (22) ноября 1906 г.

II

Характерные черты русской общины хорошо известны. Общинник не может заявлять права собственности на какую-либо землю, за исключени-

ем прилегающего к дому участка, который закреплен за семьей в качестве собственности, переходящей по наследству. Пахотная земля и луг, лес и пустошь — все принадлежит общине и отдается каждому крестьянину лишь во временное пользование. Он получает землю не по наследству, а в соответствии с тем, что выделяет община, и владеет землей лишь до тех пор, пока община считает это целесообразным. Луга, как правило, делятся ежегодно между ее членами непосредственно перед косью.

Пахотная земля (фактически в виде многочисленных случайно разбросанных участков¹) обычно передается на более длительный срок, согласно закону от 8 июня 1893 г., — не меньше чем на 12 лет. По окончании этого срока земля перераспределяется. Все участки забирают у прежних владельцев, и каждому отцу семейства возвращают такую часть общего фонда, на которую он имеет право в соответствии с методом раздела, принятым общиной. Раздел происходит либо по числу лиц мужского пола в семье, либо по их числу в трудоспособном возрасте, но часто по числу членов семьи без различия пола и возраста. В принципе вся эта система приводит, следовательно, к тому, что семьи, число членов которых за годы, прошедшие с последнего раздела земли, возросло больше, чем в среднем, получают землю за счет семей, которые увеличивались не так быстро.

Это странное взаимное страхование от ущерба, наносимого слишком быстрым ростом семьи, до последнего времени преобладало в большинстве губерний европейской России. Оно распространялось примерно на 10 млн крестьянских семей, обрабатывавших 100 млн десятин земли, то есть более $\frac{1}{3}$ площадей, выделенных крестьянам при освобождении.

Фактически не все общины применяли предоставленные им законом права одинаковым образом. В одних общинах земля не перераспределялась так давно, что представляется, будто крестьяне там отказались от всех своих прав на подобные переделы. В других общинах право на получение земли имели только члены старых семей, проживавших в деревне во время освобождения, так что их система напоминала тонтину². Но даже здесь в соответствии с существующим законом требовалось согласие глав $\frac{2}{3}$ семейств для перехода к перераспределению земли по обычным для иных общин принципам. Поэтому ни длительное пренебрежение переделом, ни выбор для него метода, отличного от обычного, нельзя считать достоверным свидетельством того, что крестьяне отказались от этой странной системы страхования. Часто после многих лет видимого спокойствия в общине нарастало недовольство, сохранявшееся до тех пор, пока лица, не удовлетворенные существовавшим распределением земли, не побеждали и не добивались более справедливого, по их мнению, раздела [...]

Наряду с этой классической формой общины, которая сохраняет за собой право определять размер наделов ее членов, мы часто видим

¹ Члены общины получали участки пашни в 20–30 местах, чтобы уравнивать положение каждого, поскольку земли весьма различаются: ближние и дальние, увлажненные и сухие, расположенные на равнине или на склонах, окультуренные или заброшенные.

² Тонтиной (по имени неаполитанского банкира Л. Тонти) называлась форма взаимного страхования, при которой группа состоятельных лиц покупала у государства пожизненную ренту и распределяла поступающие ежегодные платежи между своими членами. Дожившие до преклонного возраста получали значительные суммы.

в России сельскохозяйственные объединения, где власть общины менее обширна. К примеру, в уездах военного заселения, которое в XVI в. шло от Москвы на юг, преобладает так называемое долевое владение (*Anteilsbesitz* — этот термин в немецкой рукописи Чупрова был сохранен в английском тексте. — *О. Ш.*). Доля в общей собственности (пашня), которая принадлежит здесь каждой семье, не зависит от решений общины, а переходит по наследству. С другой стороны, расположение пахотных полос в составе семейных наделов не закреплено, поскольку община может изменять его по своему усмотрению, например с целью их объединения [...]

Более тщательное наблюдение за нынешним состоянием общины в России показывает, что она представляет собой пеструю картину. Существуют все ее формы — от зародышевой до высшей, а некоторые общины находятся в состоянии распада. В одном месте община процветает при всеобщем ее признании довольными крестьянами; в другом — она утверждается лишь после жестоких схваток; в третьем — преобладают условия, неблагоприятные для общины, и постепенно слабеющий коммунизм уступает место частной собственности на землю.

III

Ясно, насколько трудна и ответственна задача законодательно упорядочить такие разнообразные условия с учетом необъятных просторов Российской империи, существенных различий в образе жизни и методах возделывания земли населением и возникающих вследствие этого различий в структуре общины. Чтобы законодатель достиг цели, его меры должны быть тщательно взвешены и точно приспособлены к существующим условиям. Предписание, вполне отвечающее определенным условиям жизни в одних случаях и воспринятое теми, кто подпадает под него, как благоприятное, в других случаях не достигнет цели и будет воспринято негативно. При таких обстоятельствах единообразные и жесткие правила малополезны [...]

Трудности законодателя усугубляются равнодушным общественным отношением к судьбе общины в России. Вряд ли есть какая-либо иная проблема экономической политики, которая обсуждается в стране столь же упорно и пылко, как выбор между упразднением и сохранением общины. Обладает ли община жизненной силой или нет? Благоприятно или вредно ее влияние на жизнь крестьянина? Эти вопросы горячо обсуждались еще при подготовке к освобождению крепостных, и сегодня о них все еще спорят с не меньшим пристрастием.

В то время общину поддерживали, с одной стороны, славянофилы, которые отстаивали наделение общин землей, потому что видели в них институт, идущий из глубин русского национального духа, а также могущественную защиту от распространения прогнившей западной цивилизации. С другой стороны, общину защищали «интеллигенты», сгруппировавшиеся вокруг Чернышевского, влиятельного вождя молодых русских социалистов, и видевшие в общине трамплин для прыжка в социализм. Противники общины считали, что благополучие освобожденных крестьян будет обеспечено наделением зем-

лей отдельных семей. Уверовав в идеи манчестерского либерализма, они ненавидели общину как одно из ограничений свободы отдельного человека в его экономической деятельности [...]

Полный анализ доводов, которые каждая сторона уточняла в течение нескольких поколений, увел бы меня слишком далеко. При существующем состоянии наших знаний спокойный обзор причин за и против общинной системы вряд ли приведет к каким-либо выводам, кроме как к заключению о том, что и надежды, и страхи, связанные с общиной, были сильно преувеличены.

Община, говорят ее противники, является почти непреодолимым препятствием техническому прогрессу в сельском хозяйстве, тогда как неограниченная частная собственность предоставляет свободный простор творческой предприимчивости отдельного человека. Община, несомненно, при определенных обстоятельствах может оказаться тормозом технического прогресса, но это не обязательно. Напротив, если члены общины понимают, как управлять ею, она может фактически служить рычагом, способствующим прогрессу.

В 1892 г. две общины Волоколамского уезда Московской губернии традиционную трехполку (которая ввиду недостатка лугов и пастбищ, очень заметного в Центральной России, не смогла обеспечить достаточно земли для выпаса скота) заменили восьмипольной системой и возделыванием лугового клевера. Этот пример оказался удачным, и его вскоре переняли в соседних уездах. В 1893 г. 7 других уездов начали возделывать клевер, в 1894 г. — еще 14, а за следующие пять лет это нововведение восприняли 127 общин³.

Таким образом, благодаря помощи специалистов, состоящих на службе местных властей, которые понимали, как использовать особенности общинной структуры, в течение шести или семи лет на половине крестьянских земель уезда была проведена далеко идущая замена методов возделывания земли. Во многих губерниях (Вятской, Тверской, Смоленской, Владимирской, Калужской и др.) достигались такие же успехи, как только техническое обучение (без которого крестьянин, принадлежит он к общине или нет, обойтись не может) было устроено должным образом.

Факты не подтвердили опасений противников общинной системы, однако и ее сторонники были разочарованы. Считалось, что община окажется достаточным препятствием росту неимущего пролетариата. При сельскохозяйственной системе, которая обеспечивает всем одинаковые права на получение земельного надела от общины, каждый работоспособный всегда сможет заработать на жизнь собственным трудом, поскольку средства производства его никогда не подведут. Такой была картина, которую люди были рады нарисовать, но действительность оказалась иной.

С одной стороны, владения землей самого по себе еще недостаточно. Крестьянин должен иметь в своем распоряжении необходимое количество домашнего скота и инвентаря, которые не принадлежат общине и не делятся время от времени поровну. Таким образом, если член общины потеряет свою скотину в результате какого-то несчастного случая, то получение земли, выделенной ему общиной, мало чем поможет: он просто не сможет засеять ее и окажется в положении пролетария.

³ Клевер считается благоприятным предшественником для посевов льна.

С другой стороны, нельзя забывать, что при традиционных методах возделывания земля, переданная крестьянам при их освобождении, была чаще всего недостаточна для прокорма их семей, и они вынуждены были арендовать ее у землевладельцев. Нетрудно понять, что в таких условиях даже самый справедливый раздел общинной земли не спасает всех ее членов от сельскохозяйственного разорения. Статистика показывает, что даже в тех уездах, где общинная система особенно крепка, доля лиц, которых фактически можно отнести к пролетариату, весьма значительна и не имеет тенденции к снижению.

Представление об общине как о первом шаге к социализму основано на таких смутных психологических рассуждениях восторженных сторонников этой идеи и тех, кому она ненавистна, что оно скорее относится к разряду впечатлений (впрочем, имеющих большой вес), чем к доводам, которые можно учитывать. Тот факт, что столь значительная доля народной собственности не переходит по наследству, действительно мог помешать развитию индивидуализма в России во всех классах до такого уровня, который наблюдается в развитых странах. В этом смысле общину можно, пожалуй, с известной долей справедливости назвать благоприятной почвой для социалистических мнений. Но поскольку в том же самом социалистическом направлении действовало и действует множество других причин, результат вряд ли изменился бы, не будь даже действия этого конкретного фактора [...]

Я не собираюсь по порядку рассматривать все доводы за и против общины, которые были подробно изложены в ходе острой литературной полемики на протяжении жизни целого поколения. Подобное исследование мало повлияет на непредвзятый анализ. Нет никаких свидетельств такого осязаемого ущерба, которые оправдали бы политику принуждения крестьян к выходу из общины. Но, с другой стороны, преимущества общинной системы слишком неопределенны, что не позволяет с достаточной уверенностью прийти к решению в ее пользу, даже если рассматривать ее с точки зрения социалистического идеала. И, таким образом, в качестве правила поведения государства по отношению к общине явно требуется лояльность.

Общинная система не должна навязываться тем, кого она больше не устраивает, но ее не следует насильно уничтожать в тех местах, где она все еще отвечает потребностям крестьян. Предпочтительнее установить юридическое положение, при котором те, кого общинная система больше не устраивает, могли бы беспрепятственно покинуть ее, но без ущерба для остальных, а те, кто желает оставаться в общине, были как можно более действенно защищены от возможных ее недостатков. Такова проблема законодателя, который отнесся бы к ней без гнева и пристрастия.

IV

Как же решить эту проблему? Если понимать общину как периодически возобновляемое соглашение о земельном страховании, то представляется, что от него удобнее всего отказаться при очередном перераспределении. К этому моменту взаимные обязательства вполне

ясны. Выигравшие или оказавшиеся в убытке могут либо заключить аналогичное соглашение на будущее, либо отказаться от него [...]

По закону облегчение для отдельных лиц достигалось тем, что каждый получал право выхода из общины с выделенными ему на данный момент пахотными участками надела при условии уплаты своей доли выкупных платежей. Это условие оказалось весьма невыгодным для общины. Правда, длительное время практически никто не пользовался преимуществом выхода, поскольку изначально выкупные платежи были очень высокими. Но положение постепенно изменилось. Цены на землю выросли, долг по выкупным платежам уменьшился, и его остаток сокращался с каждым годом. Выгода для тех, кто выходил из общины, часто была существенной. Одна единственная небольшая уплата избавляла крестьянина от обязанности отдать часть своей земли при перераспределении и давала возможность оставить ее у себя. Поэтому в 1880-е годы число тех, кто воспользовался этой статьёй закона, начало быстро расти.

Сторонники общины сумели добиться изменения закона: выход из общины допускался только с ее разрешения. Но Императорский указ от 9 (22) ноября 1906 г., полностью покровительствовавший покидавшим общину, все изменил. Он не только не обеспечил защиту интересов остававшихся в ней, но и заведомо ставил их в невыгодное положение, нанося смертельный удар по общинной системе.

Все общины делились на два разряда. К первому отнесли те, в которых за последние 24 года земля не перераспределялась. Без дальнейших объяснений их посчитали лишившимися жизненной силы, и каждому их члену было разрешено перевести когда-то назначенные ему общиной участки в свою собственность, подав прошение в правомочное на то учреждение, притом не заручаясь согласием общины и никак более не озабочиваясь интересами ее членов. Что касается общин второго разряда, правительство не решилось объявить их стихийно распустившимися. Но был найден косвенный путь, который привел бы почти к тому же результату. Каждому члену такой общины было разрешено выйти из нее в любое время и сохранить за собой в качестве собственности все участки земли, назначенные ему во временное пользование. Покидающий общину лишь должен был в определенных случаях уплатить ей небольшое денежное возмещение за часть своих участков, никак не соответствующее реальной цене земли.

Оплачиваемая часть определялась следующим образом. Покидавший общину безвозмездно сохранял за собой такую долю выделенной ему при последнем переделе земли, на которую он мог притязать, если бы состоялось новое перераспределение в момент его выхода. Если после этого оставался излишек, он должен был уплатить за него ту цену, которая существовала на момент наделения общины землей при освобождении крепостных.

На чрезмерную жесткость и несправедливость нового закона сразу обратила внимание пресса, но правительство отказалось внести в него исправления — очень многое было поставлено на карту. Справедливость часто приносят в жертву целесообразности, которая в данном случае заключалась в быстрейшем разрушении общин, чего бы это ни стоило.

Для этого необходимо было всеми способами поддерживать покидающих общину и заставить сторонников общинной системы раскаяться в своем упрямстве. При нейтральном же отношении к обеим сторонам следовало ожидать, что общины выдержат новую бурю подобно тому, как они раньше противостояли аналогичным нападкам.

V

Как объяснить неожиданное изменение позиции господствующего класса? Ведь всего за два года до этого он был склонен скорее поощрять развитие общин, а не запрещать их.

Административная машина работает под большим политическим давлением. Применяя все законные и незаконные средства, всюду прилагаются усилия как можно быстрее увеличить число семей, вышедших из общин. О том, что борьба против общин является осью, вокруг которой вращается наша внутренняя политика, открыто заявил Председатель Государственного совета. Так что же случилось в указанном промежутке времени, вызвавшее эту лихорадочную реакцию? Произошли два события, из-за которых землевладельческая знать, в защиту которой выступило правительство, возненавидело общину и начало бояться ее: крестьянское восстание 1905—1906 гг. и предложенная Первой думой аграрная реформа.

Крестьянские волнения не имели, правда, прямого отношения к общинам и происходили равным образом и в тех уездах, которые не знали общин. Однако считается, что между общинной системой и требованиями крестьян о наделении их достаточной землей за счет землевладельцев, которые не были крестьянами, существовала психологическая связь. Крестьяне, приученные к повторяющимся перераспределениям собственной земли в соответствии с нуждами растущих семей, не могли составить себе никакого верного понятия о частной собственности и ее неприкосновенности. Они не могли усмотреть никакого различия между своими правами на землю, осуществляемыми в пределах общины, и правами крупных землевладельцев на свои имения. То, чего они требовали, было, по сути, лишь распространением общинной системы на соседние имения, которые ей в данный момент неподвластны. Пока община существует, таким мнениям не будет конца. И чтобы истребить их с корнем, крестьян надо отучить от разделения земли. Как только они завладеют своей землей, которую никто не сможет у них отнять и которую они должны будут защищать как свою собственную от покушений извне, они научатся также уважать чужую собственность [...]

Первая дума предложила схему далеко идущей земельной реформы и высказалась в пользу обширного отчуждения земель, не принадлежащих крестьянам, и их распределения по общинам. Различные варианты реформы, представленные Думе, действительно предусматривали почти полное исчезновение крупных поместий. В большинстве этих вариантов общинам отводилась важная роль частично из-за расположения к ним, а частично по техническим причинам: через них было удобнее осуществить будущее распределение земли. И поэтому крупные землевладельцы начали вдвойне ненавидеть общины. Не будь общин, как они были склонны думать, все попытки обеспечить недостаточно наделенных землей за счет землевладельцев провалились бы.

Как только роспуск Первой думы развязал руки правительству, началась кампания против общин. Начало положил Императорский

указ от 9 (22) ноября 1906 г., за которым последовал указ от 15 (28) ноября 1906 г., облегчивший мобилизацию крестьянских земель [...] Помимо желаяния поскорее отделаться от общин и стремления поставить Думу, которая, несомненно, не одобрила бы правительственные проекты, перед свершившимся фактом, не было абсолютно никаких причин, по которым решение этой трудной проблемы, уже затянувшееся на многие годы, нельзя было бы отложить до созыва следующей Думы.

Оба указа были представлены Второй думе. Большинство депутатов, занимавшихся земельной реформой, высказались против них. Поэтому, не дожидаясь отклонения этих указов, Думу распустили, и указы на время остались в силе. Порядок выборов в Думу был изменен государственным переворотом 3 (16) июня 1907 г., и землевладельческая знать получила в ней преобладающее влияние. Тем самым была создана Дума, которая по земельному вопросу придерживалась взглядов, аналогичных правительственным, и шла еще дальше в своей ненависти к общине. Ноябрьские 1906 г. указы были представлены и Третьей думе. Меры против общин, предложенные правительством, были не только одобрены большинством депутатов, но и частично ужесточены [...]

VI

Результат действия этих указов по прошествии пяти лет (1907—1911 гг.) после принятия впечатляет. По оценкам официальной статистики, до 1 января 1912 г. более 2 млн семей выразили желание воспользоваться его преимуществами, а 1,5 млн, владевшие 12 млн десятин пашни, действительно покинули общины. В некоторых уездах общинную систему теперь следует считать исчезнувшей. Преимущества тех, кто покидает общину, велики, что легко можно понять: слишком большая моральная твердость понадобилась бы для сопротивления соблазну [...]

Члены сельских общин в соответствии с Указом от 9 (22) ноября 1906 г. были обязаны после определенного промежутка времени делить землю поровну, причем заранее не было известно, кто выиграет, а кто проиграет. Но чем ближе подходил момент передела, тем очевиднее каждый понимал, кто останется в проигрыше. И в этот момент появляется законодатель и говорит проигрывающим: если будете послушны и навсегда отречетесь от ненавидимой мною общины, то сможете сохранить землю, которую иначе вам придется частично отдать. Нужно ли удивляться, что подобные увещания оказываются действительными? И не следует ли поражаться тому, что во многих уездах (губерниях) воспротивились негативному действию подобного закона? Так, в Архангельской губернии, в которой, по статистической оценке 1905 г., в общины входило более 50 тыс. хозяйств, ни один человек не заявил о своем выходе. В других северных и северо-восточных губерниях число покидающих общину было невелико.

Подробный анализ статистики, к сожалению, затруднен из-за отсутствия точных сведений. Официальные публикации субъективны и не заслуживают доверия. Более того, они очень скудны и в какой-то мере беспорядочны с точки зрения группировки цифр. Правительство же противится любой попытке прояснить дело по неофициальным

источникам. Борьба против общины считается политической, и принимаются все меры, чтобы не допустить ее противников к материалам. Но происходящее в деревне разрушение настолько широко, что многое обнаруживается несмотря ни на что.

Для ответа на вопрос, кто из крестьян воспользовался указами, можно разбить большинство покидающих общину на две основные группы. Первая группа включает тех, на кого положения указов были направлены непосредственно: при следующем перераспределении земли они могли лишиться ее части, а теперь получили возможность сохранить ее за собой. Во вторую группу входят члены общин, которые покинули свою родную землю: промышленные рабочие, проживающие вдалеке от дома и сдающие выделенную им землю в аренду или даже оставляющие ее незасеянной; переселенцы, которые намереваются уехать на Дальний Восток, и пр. Эта группа покидает общины, чтобы продать свою землю (сделка, при которой их обычно обманывают) и с выгодой вложить полученные деньги в другом месте. Но есть и разорившиеся крестьяне, которые, пользуясь случаем, обращают свои права членов общины в деньги, не думая о будущем.

Число тех, кто покидает общину, хотя и не опасается сокращения своего надела при перераспределении земли, незначительно. На некоторых влияет непрочность положения остающихся в общине, вызванная беспрепятственным выходом из нее. Другие, правда, руководствуются сознательным предпочтением частной собственности перед общинной системой, но таких очень мало. Об этом свидетельствует тот факт, что покидающие общину редко (несмотря на оказываемое на них давление и многочисленные преимущества) пользуются предоставляемой им возможностью получить свою землю в едином участке. Число тех, кто до 1 июня 1910 г. получил землю в едином участке, не достигало 50 тыс., что едва составляло 3,8% хозяйств, которые фактически покинули общину. Во многих губерниях это число настолько незначительно, что выражается лишь долей процента [...]

Ожидание, что новый закон будет способствовать появлению надежного слоя крестьян-собственников, что они политически примкнут к землевладельческой знати и окажут сопротивление крестьянским нападкам на помещиков под лозунгом «больше земли!», сбылось, в общем, незначительно. Усердие, проявленное в борьбе против общин, в последнее время как будто заметно ослабло. Да и другие надежды, связанные с роспуском общин, оправдались лишь в малой степени, и одновременно выявилось многое, что заставляет серьезно задуматься над результатами столь поспешных шагов.

Утверждалось, что роспуск общин будет способствовать сельскохозяйственному прогрессу. Таково было характерное утверждение тех защитников государственной политики, которым было неловко открыто поддерживать политическую сторону дела [...]

Однако и существующее положение не исключает технического прогресса. В настоящее время во многих уездах крестьяне добились впечатляющих успехов. За годами политических возмущений и сельскохозяйственных волнений последовала психологическая реакция. Сильное возбуждение того времени разбудило сонное крестьян-

ство, и теперь сельское хозяйство получает пользу от разбуженной энергии. Свидетельство тому — недавние успехи кооперации в России и усердие, проявляемое в обучении методам ведения сельского хозяйства. Не будь помех со стороны реакционеров, не знающих существа ведения дел в сельском хозяйстве, быстрый прогресс здесь можно было бы, как представляется, считать обеспеченным.

Впрочем, указ от 9 (22) ноября 1906 г. не заслуживает в этом отношении никакой похвалы. Напротив, по общинным полям теперь разбросано много частнособственнических полосок земли, принадлежавших бывшим членам общин, поэтому улучшать методы ведения сельского хозяйства оказалось намного труднее. Положительного в этом указе мало как с экономической, так и с политической точек зрения, к тому же он содержит много серьезных недостатков. Во-первых, следует отметить раздражение и взаимную ненависть у крестьян. Несправедливость по отношению к более бедным членам общины со стороны тех, кто был больше наделен землей и покидал общину, порожденная содержащимися в указе положениями, усиливается односторонним пристрастием чиновников к «сильным». При случае чиновники не чураются вмешиваться в крестьянскую жизнь. Известно, например, что во многих уездах влиятельные противники указа были арестованы [...]

Расслоение крестьянства ставит на одну сторону сильных, на другую — массу слабых. Положение и тех и других надо изучить до вынесения окончательного суждения. Те, кто остался в общине, ничего не получили от указа, потому что лишились части своей земли, а пользование оставшейся частью для них нарушилось. К разряду слабых относятся и хозяйства, которые покинули общину, а затем продали свою землю. К сожалению, имеющиеся об этом статистические свидетельства очень скудны, но число таких хозяйств весьма велико [...]

Где же сможет найти себе занятие большое число людей, которые таким образом добавятся к пролетариату? Ведь промышленность в России недоразвита. Правительство теперь, правда, пытается поощрить переселение в Сибирь и Среднюю Азию, но возможности принять переселенцев в азиатской части России ограничены [...]

Положение становится еще более опасным, потому что в стране нет упорядоченной системы помощи бедным. В прошлом большей части населения помогали общины. Даже для промышленных рабочих они оказывались прибежищем при безработице и в старости. Теперь все это должно существенно измениться. Узы общинной системы разорваны, но заменить их чем-нибудь другим позабыли. В нервной горячке, с которой по политическим причинам решили разрушить общины, для обдумывания подобных вопросов времени не было, теперь, однако, наступило время для размышлений.

Страна начинает понимать суть происходящего. Можно только надеяться, что неизбежная реакция не будет отложена на слишком долгий период и не окажется слишком ожесточенной: не пойдет дальше, чем необходимо для исправления уже произошедшего.

*Н. ШМЕЛЕВ,
академик РАН,
директор Института Европы РАН*

ОБ УНИКАЛЬНОМ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОМ ОПЫТЕ

*(о книге Б. Иришева «Путь в Европу»)**

Как следует из введения к книге, автор поставил перед собой прагматичную цель — «пододвинуть» страны СНГ к конкретным интеграционным действиям и убедить их в необратимости этого процесса. «Достоин сожаления тот факт, что за 18 лет независимости странам СНГ, уже находившимся в едином Союзе, не удастся достигнуть конкретных успехов в интеграционных процессах... Модели интеграции, о которых пишут и говорят, либо находятся в эмбриональном состоянии (ЕврАзЭС), либо уже распались, не выходя из этого состояния (ЦАС, ЕЭП, Таможенный союз, 1995 г.)» (с. 19). Именно это обстоятельство приводит автора к необходимости изучить опыт становления и эволюции Европейского союза, достижения интеграционных целей.

Становление и эволюция Евросоюза рассматриваются в 1 и 2 разделах книги. Полувековой истории становления сообщества посвящен 3 раздел, содержащий теоретические рассуждения о фундаментальных ценностях интеграционного союза. Конкретные механизмы институтов и экономических структур сообщества, а также опыт их создания, успешного функционирования являются предметом последующих четырех разделов книги. Новые явления и узловые проблемы Евросоюза, вопросы его будущего получили отражение в 8—11 разделах книги. Последний раздел посвящен сложностям партнерства ЕС со странами региона Центральной Азии. Взаимоотношения Евросоюза с Россией сознательно не затрагиваются, поскольку автор считает это предметом отдельного исследования.

История рождения и формирования Евросоюза интересна уже тем, что отражает конкретные обстоятельства, трудности и сложности, преодоление которых стимулировало союз разных стран европейского региона к прогрессу. Идея европейского единства и стремление европейцев к интеграции существовали и развивались на протяжении столетий. Произошел целый ряд серьезных событий, включая две мировые войны, «холодную» войну 1950—1980-х годов, который привел европейцев к единому пониманию преимуществ объединения Европы в рамках экономической интеграции.

Из всех существующих на сегодня интеграционных моделей регионального характера (ASEAN, MERCOSUR, NAFTA и др.) только европейская модель

* *Иришев Б.* Путь в Европу. Евросоюз: опыт интеграционной модели (эволюция, ценности и проблемы). Алматы: Раритет, 2009. — 568 с.

может считаться успешной и продвинутой, с реальными интеграционными атрибутами: единой валютой — евро, единым наднациональным Центральным банком, единым рыночным пространством, единой антимонопольной политикой и политикой рыночной конкуренции и т. д. Вместе с тем Евросоюз всегда успешно развивался, преодолевая возникающие противоречия и кризисы. С этой точки зрения опыт Евросоюза достоин подражания на пространстве СНГ.

Глубокое понимание всех преимуществ и недостатков рассматриваемой интеграционной модели, механизма ее функционирования возможно только на основе знания исторических этапов становления Евросоюза и его внутренних закономерностей. Историю рождения и формирования интеграционного сообщества автор представляет в двух измерениях — географическом и пространственном. Действительно, качественные этапы европейской интеграции часто обозначаются конкретным местом принятия решений — Маастрихтское соглашение, Берлинская декларация, Лиссабонский консенсус и т. д.

Б. Иришев показывает, что принятию этих основополагающих положений, как, впрочем, и других, предшествовали определенные исторические события, успешное решение возникающих проблем, которые продвигали Евросоюз в позитивном направлении, придавая процессу геополитический и геостратегический динамизм. С этой точки зрения ни один из этапов не был исключением.

Расширение Евросоюза до 27 стран (2005 и 2007 гг.) приводит автора к постановке двух важных вопросов: до каких пределов оно возможно и каково направление институциональной архитектуры — федеративное или конфедеративное. Его ответы на поставленные вопросы представляются глубокими и весьма содержательными: швейцарско-норвежский парадокс, Турецкий «гамбит» или Европа вне Европы и т. д.

Возможность продвижения границ Евросоюза за счет принятия в него стран Восточной и Центральной Европы, а также необходимость адаптации их к условиям и принципам ЕС, обеспечение взаимодействия наднациональных европейских институтов с национальными правительствами требовали, естественно, проведения соответствующих реформ. Таким образом, одновременное сочетание процесса расширения с углублением вновь оказалось наиболее целесообразной формой эволюционного развития Евросоюза.

Из рассуждений автора о преимуществах и недостатках последних двух этапов расширения Евросоюза в восточном направлении следует, что в европейских рядах появился серьезный раскол. Дискуссии по тем или иным вопросам свидетельствуют о противоречиях между входящими в единый союз государствами, проамериканских настроениях со стороны новых восточных стран (Польша и Чехия) и об усилении кризиса внутри самого союза. Открыто выраженное тяготение бывших членов Варшавского пакта к США объясняется их страхом перед возрождением российской авторитарной империи.

В результате Евросоюз в сфере политики получил сильное присутствие США в Европе. Не случайно в последних двух расширениях границ ЕС в большей степени были заинтересованы США как стратегически, так и геополитически. Динамика качественных показателей экономики ЕС-27 оказалась наихудшей по сравнению с динамикой ЕС-15. Показатели качественного состояния Евросоюза по таким параметрам, как экономическая свобода, конкурентоспособность и коррупция, в расширяющемся союзе обнаруживают устойчивую тенденцию к снижению. Евросоюз-27 оказался в худшей ситуации по показателю доли расходов на научно-исследовательские работы в ВВП по сравнению с США и Японией.

По мере того как Евросоюз все больше захватывает европейский материк, возникает вопрос: где кончается Европа? Речь идет о проблеме, всегда актуальной и для старой Европы, и для ЕС — о четком определении границ, а значит, строительства и расширения Евросоюза. Для ответа на поставленный вопрос автор использует целый набор критериев: географических, культурных, исторических, экономических, религиозных и др.

Несмотря на ухудшение качественных показателей, расширение Евросоюза представляется неизбежным. В разделе 2 изложение этого геополитического вопроса автор начинает с рассмотрения швейцарско-норвежского парадокса. Будучи странами континентальной Европы, Швейцария и Норвегия не проявляют стремления войти в Евросоюз. Обстоятельства такого парадокса автор объясняет различными причинами страновых интересов. Если Швейцария пытается таким образом сохранить свой нейтралитет в политике и тайну банковских вкладов, то Норвегия не готова «выложить» на стол Евросоюза разделение нефтегазового «пирога» на условиях единого рынка. Унифицированный рынок Евросоюза воспринимается этими странами как угроза выравнивания данных преимуществ, хотя они участвуют во многих общих проектах Евросоюза, включая Шенгенское соглашение.

Намного сложнее перспективы членства в Евросоюзе для стран Восточной и Центральной Европы. К таким группам автор относит прежде всего те из них, которые были образованы после распада Югославии, — Словению, Хорватию, Черногорию, Боснию и Герцеговину, Македонию. Из них только Словения входит в Европейский союз, остальные находятся на разных ступенях интеграции в зависимости от уровня достижения условий членства.

Ко второй группе отнесены страны Восточной Европы (Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Молдова и Украина), объединенные программой Евросоюза «Восточное партнерство». Она была принята на саммите Евросоюза в Праге 7 мая 2009 г. и рассчитана до 2013 г. Если эти страны официально еще не заявили о своем желании войти в состав Евросоюза, то Турция не может получить статус официального кандидата на протяжении десяти лет. Причины и противоречия автор анализирует с различных точек зрения (с. 100—110).

Вопрос о возможном членстве Турции вносит серьезный раскол в ряды стран — членов Евросоюза. Присоединение к этому союзу страны, население которой составляет более 10% его численности, потребует внесения изменений в ее Конституцию на основе референдума. Ввиду важности вопроса Иришев рассматривает наряду с политическими мотивами основные экономические, финансовые и институциональные его аспекты.

В конце пошагового анализа рассматриваемого вопроса автор приводит таблицу потенциального расширения границ Евросоюза. Она показывает, что если Евросоюз сегодня состоит из 27 стран с населением почти 500 млн человек, то эта форма интеграции может максимально расшириться до 56 стран с населением более 1 млрд человек. Задавая справедливый вопрос, отвечает ли это интересам Евросоюза, он приходит к выводу, что неуправляемость такого конгломерата может привести к развалу самого Евросоюза.

Одно из центральных мест в книге занимает точка зрения автора на теорию политической экономии европейской интеграционной модели. Не все аспекты теории могут восприниматься однозначно, но они дают серьезную базу для дискуссии по основным ценностным параметрам этой интеграционной модели. В дискуссию автор включается, начиная с недвусмысленного названия раздела 3 «Два фундамента европейской интеграционной модели: либерализм и социализм». Основанием для такой постановки вопроса является то, что

в Европе зародились две антагонистические по содержанию и направлениям идеологии, два способа производства — капитализм и социализм. Европа сумела подняться от политики их жесткого противопоставления к политике диалектического сочетания (в разных соотношениях) в зависимости от конкретных обстоятельств и экономической ситуации.

Указанные два идеологических направления предопределили экономический и политический выбор Европы. Для либералов рынок является основной регулирующей системой и гарантией эффективности, для социалистов, помимо рынка, необходима солидарность на этапе справедливого распределения богатства. Для европейцев либерализм гарантирует эффективность на стадии производства, а социализм — справедливость на стадии распределения.

Оговоримся сразу, что в суждениях Иришева понятия «евролиберализм» и «евросоциализм» имеют свою специфику: если первый ограничен различным уровнем государственного регулирования и дистанцируется от неолиберализма, то второй совершенно не связан с общественной формой собственности на средства производства. Евросоциализм — это прежде всего социальная справедливость в форме различных социальных гарантий и многообразия социальных пособий. Однако, как подчеркивает Иришев, нельзя считать, что все страны — члены Евросоюза используют одинаковую модель социальной защиты и социальных гарантий.

Автор проводит классификацию типов (моделей) капитализма в системе координат по двум важным параметрам: в зависимости от степени регулирования рынка и степени участия государства в социальной защите населения (с. 134). Такая сравнительная классификация позволяет противопоставлять европейскую континентальную модель (Германия, Франция, Австрия и т. д.) и европейскую социал-демократическую модель (Швеция, Финляндия, Дания), с одной стороны, англосаксонскую (США, Великобритания), азиатскую модели (Япония, Южная Корея) и авторитарную модель капитализма, к которой автор относит Китай и Россию, — с другой.

Следует особо подчеркнуть, суждения автора в этом разделе книги подкреплены солидной доказательной базой на основе целого ряда специфических показателей мировой сравнительной статистики. Таковыми являются, например, показатели HDI и GINI. Индекс HDI, измеряющий уровень социально-экономического развития страны, является более содержательным показателем, чем ВВП на душу населения. Индекс GINI представляет собой статистический показатель, свидетельствующий о степени расслоения общества данной страны по уровню годового дохода (с. 135). Из приведенных автором данных в девяти различных таблицах только из раздела 3 следует, что наименьшая дифференциация денежных доходов в обществе и наибольшая степень социальной защиты населения наблюдаются именно в странах Европы.

После ответа на вопросы, как происходил процесс становления Евросоюза и что служит теоретической базой этой интеграционной модели, автор переходит к рассмотрению механизмов функционирования, не имеющих аналогов в мире и потому уникальных. Во времени и в пространстве Евросоюз воспринимается как единый рынок движения рабочей силы, товаров, услуг и капитала. Свобода этого движения обеспечивается действием свода законов, принятых Европарламентом, деятельностью наднациональных институтов управления (Европейская комиссия, Европейский центральный банк) и применением наднациональных инструментов. Структура и логика механизма их взаимодействия представлены в 4–7 разделах книги.

Оригинальная схема, построенная в системе координат по уровням принятия решений (федеральный или национальный) и по степени подвижности

рынков труда, товаров, капитала и услуг, довольно полно раскрывает внутреннюю иерархию этого единого рынка. Так, если социальная и фискальная политика относятся больше к компетенции национальных правительств, то монетарная политика (для стран еврозоны) и политика конкуренции (для всех стран) находятся на федеральном уровне.

Названные разделы представляются особо актуальными на фоне происходящего глубокого экономического кризиса в странах Средиземноморского бассейна (Греция, Португалия, Испания). Да, Европейский центральный банк может выступать гарантом монетарной стабильности, если все страны — члены еврозоны будут придерживаться Маастрихтских критериев, отраженных в Пакте стабильности. Однако мировой экономической кризис выбил эти страны далеко за рамки установленных лимитов, особенно по таким важнейшим параметрам, как уровень дефицита бюджета (до 3% к ВВП) и размер государственного долга (в пределах 60 % объема ВВП), спровоцировал резкое ухудшение не только экономической ситуации в указанных странах, но и стабильности единой валюты — евро. К чести автора, он практически предвидел все опасности, которые могут возникнуть в случае нарушения установленных критериев (раздел 6.4).

Наряду с новыми угрозами в финансовой сфере Евросоюз может столкнуться с проблемами узлового характера в реальном и социальном секторах экономики, которые также ставят новые задачи: деллокализация крупных и средних предприятий и угроза деиндустриализации, фискальный и социальный демпинг, экономический протекционизм как синдром растущего национал-патриотизма в отдельных странах (разделы 8 и 9). В 1970-х годах бытовала поговорка: если простужается Детройт, то чихает вся Америка. Планетарная глобализация расширила границы такой взаимосвязи в мировой экономике: сегодня если простужается Америка, то чихает вся планета. Возможно, это в меньшей мере имеет отношение к Китаю, но однозначно в большей мере к старому континенту — к Европе.

В разделе 10 «Генезис глобального кризиса» Иришев излагает несколько иное видение его глубинных причин, которые были заложены еще в 1999 г. отменой закона Glass-Steagall (известного как банковский акт), принятого после Великой депрессии в 1933 г. В соответствии с ним четко разграничивалась деятельность инвестиционных и коммерческих банков. После отмены названного закона банки начали выстраивать сложную долговую парадигму, риск которой никто не мог контролировать. Объем долгов начал возрастать как снежный ком и к сентябрю 2008 г. составил 600% стоимости реальной экономики: пирамида мировой экономики переворачивается и встает с ног на голову. Она становится неуправляемой. По мнению Иришева, авторами и исполнителями этой идеи выступают «мудрецы» из банка Goldman Sachs, скандал вокруг которого привлек внимание властей США только в апреле 2010 г. Таким образом, еще в 2009 г. в рецензируемой книге были названы «авторы», спровоцировавшие невиданный в истории мировой экономической коллапс.

Выделяя условно семь этапов кризиса (с. 414—415), автор показывает опасность трансформации финансового кризиса в социальный, а затем в политический, не исключая при этом форму народного бунта. В связи с этим практическую ценность имеют приведенный автором перечень рисков и раскрытие их содержания, которые могли углубить кризисную ситуацию (с. 429—439). Впрочем, все они имели конкретное проявление уже в 2010 г. в рамках самого Евросоюза.

Как будет развиваться мировая экономика, в частности, какие события могут произойти в сфере мировой валютной системы? Автор предлагает свои

прогнозы (раздел 10). По его мнению, продвижение стран к единой резервной валюте, которая сегодня представлена долларом США, будет происходить путем создания региональных валют наподобие евро. По времени это может затянуться минимум на 15–20 лет. В течение этого периода мировой валютной системе предстоит пройти промежуточные этапы — от долларowego эквивалента к евро и затем к симбиозу китайского юаня с японской йеной.

Кризис продолжает набирать обороты, угрожая основам интеграционной модели. Возникает вопрос: каково будущее Евросоюза? Как бы в порядке предвосхищения возможного развития событий раздел 11 озаглавлен «Будущее Евросоюза: испытание кризисами». Автор анализирует обстоятельства кризисных этапов и приходит к выводу, что они в принципе подталкивали страны Евросоюза к более активному поиску выхода из них, выражает оптимизм относительно будущего развития Евросоюза. Однако мы полагаем, что глубокий экономический кризис, который переживает Евросоюз сегодня, может оказаться серьезной угрозой основам этой интеграционной модели.

Последний раздел книги охватывает интеграционные процессы в странах СНГ в целом. На основе «инвентаризации» различных проектов и моделей интеграции в странах СНГ после распада СССР Иришев приходит к выводу, что за этот период страны СНГ «перепробовали» десятки моделей, которые не получили признания и ушли в небытие. Под угрозой развала находится очередной Таможенный союз России, Казахстана и Беларуси, внутри которого нет единства. В этом аспекте представляется интересным анализ ситуации в «галактике интеграционных моделей» (с. 516).

Автор книги убежден, что отсутствие у государственных руководителей региона политической воли из-за их личных амбиций не дает оснований для оптимизма. Стремление к личной власти в отдельном «княжестве» настолько сильно, что мешает воспринимать реалии в этом же обществе. Автор полагает, что только политический плюрализм и демократические реформы без поправок на региональные особенности могут создать в будущем реальную базу для экономической интеграции в интересах народов этих стран. В поиске моделей интеграции опыт Евросоюза окажется самым ценным и конкретным ориентиром.

Предлагаемая читателю книга имеет познавательную ценность для ученых-экономистов и практическую значимость для правительственных структур стран СНГ, которые настроены на партнерство на условиях региональной интеграции. Книгу можно рассматривать как призыв использовать ценный опыт создания интеграционной модели, чтобы вывести страны СНГ на более высокий уровень цивилизованных экономических отношений и дать обществу больше выгод, нежели страхов и опасений, во всех сферах общественной жизни.

*О. НЕТЕРЕБСКИЙ,
руководитель Департамента
труда и занятости населения г. Москвы*

МОСКОВСКИЙ РЫНОК ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В октябре 2010 г. исполняется 20 лет с момента создания Московской службы занятости в связи с необходимостью предупредить рост безработицы в результате рыночных реформ. За этот период неоднократно менялась организационная форма службы (сначала был Центр занятости — биржа труда, затем — Комитет по труду и занятости, в 2001 г. соответствующие функции были переданы на федеральный уровень, а в 2006 г. эти полномочия возвратили субъектам Федерации), но неизменными остаются основные задачи: содействие в трудоустройстве населения и обеспечение социальных гарантий и компенсаций при безработице.

За 20 лет в Москве накоплен огромный опыт в этой области, принят городской закон о занятости, действуют городские программы профилактики безработицы, проводится активная политика содействия занятости. К важнейшим направлениям деятельности Департамента относятся: содействие трудоустройству граждан, материальная поддержка безработных, профориентация и профобучение; организация общественных работ и временной занятости, в том числе молодежи; содействие самозанятости; регулирование трудовой миграции; координация работы по обеспечению безопасных условий труда; реализация механизма квотирования рабочих мест; организация межрегионального трудового обмена и альтернативной гражданской службы.

Ситуация на рынке труда в Москве существенно лучше, чем в стране в целом. Так, в среднем за 2009 г. уровень занятости населения (отношение численности занятых к общей численности населения в возрасте 15—72 года) составил 69,7% (по России в целом — 62,1%), а уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения — занятые+безработные) — 4,1% (8,4%). В I квартале 2010 г. последний показатель в столице снизился до 2,8%, а по стране в целом вырос до 8,8%. (На 1 августа 2010 г. прожиточный минимум трудоспособного населения в Москве составил 9414 руб., а размер пособия по безработице варьировал от 850 руб. до 4900 руб., не считая доплаты и компенсации из городского бюджета в сумме 1920 руб.) При этом Москва активно принимает на работу граждан из других регионов России — они составляют 12% численности занятого населения в 2009 г.¹

¹ *Лайкам К. Э.* Российский рынок труда в 2009—2010 годах // Вопросы статистики. 2010. № 8.

Одна из самых серьезных проблем на рынке труда в Москве — диспропорции в спросе и предложении рабочей силы. Число вакансий и обращений по определенным профессиям не совпадает. Одни профессии востребованы москвичами, другие считаются не престижными. По данным на 6 сентября 2010 г. безработных зарегистрировано 50,9 тыс. человек, а банк вакансий службы занятости насчитывает 150,1 тыс. предложений московских работодателей, в том числе 30% — строительные специальности, свыше 30% — вакансии в сфере торговли и услуг. Наблюдается устойчивый спрос на водителей автотранспорта, слесарей, станочников, строительных рабочих. Требуются инженеры, менеджеры, руководители, много предложений для врачей и педагогов. В 2010 г. заработная плата в бюджетной сфере впервые превысила среднюю по Москве. Но из общего числа предложений работы лишь 90 тыс. предназначены для москвичей, а остальные — для иностранных работников и характеризуются низкой оплатой и плохими условиями труда. Работодатели стремятся использовать дешевую рабочую силу, подвергая ее нещадной эксплуатации.

В рамках активных программ содействия занятости организовано обучение безработных на основе современных стандартов примерно по 100 профессиям и специальностям, пользующимся устойчивым спросом на рынке труда. С начала года этой услугой воспользовались 7,2 тыс. безработных москвичей, а услугами по профориентации и психологической поддержке — 102 тыс. человек. В 2009 г. первоначальный план профобучения безработных был увеличен с 4,7 тыс. до 8 тыс. человек, а реально прошли обучение 8,4 тыс. человек. Лица 30—40 лет заинтересованы в переобучении и стабильной работе.

В общественных работах и программах временной занятости (по данным на август 2010 г.) приняли участие более 50 тыс. человек, или в 1,5 раза больше, чем в прошлом году.

Реализуются специальные программы содействия самозанятости населения, объем финансирования по данному направлению в этом году увеличили в шесть раз, а в 2011 г. планируется рост еще в три раза. В 2010 г. служба помогла свыше 700 безработным открыть свое дело, а на будущий год намерено оказать такую поддержку 2 тыс. человек.

Департамент реализует программы содействия в регистрации бизнеса, аренде помещений, приобретении материалов и оборудования; в рамках антикризисных мер безработным выделяется 58,8 тыс. руб. на открытие своего дела, а за каждого дополнительно трудоустроенного безработного — еще столько же. Кроме того, в этом году в сфере малого бизнеса осуществляется 80 проектов с объемом инвестиций 300 тыс. руб. каждый, а на будущий год намечено 250. Проводится независимая экспертиза проектов с точки зрения их эффективности и возможностей сбыта произведенной продукции. Затем служба контролирует ход развития бизнеса. Не более 1,5% бывших безработных вновь обращаются в службу занятости. В этой области налажено тесное сотрудничество с Департаментом поддержки малого и среднего бизнеса г. Москвы

Бурный экономический рост в столице вызвал определенный дефицит рабочей силы, который компании стали удовлетворять за счет привлечения трудовых мигрантов, прежде всего из стран ближнего зарубежья. Нередко предприниматели задействуют иностранных работников с низкой квалификацией как своего рода альтернативу внедрению новых технологий. Если у бизнеса есть возможность использовать дешевую рабочую силу, он не будет заниматься модернизацией производства. Возникает дилемма: привлекать мигрантов или повышать производительность труда? В Москве достаточно

собственных трудовых резервов для решения задач модернизации. В связи с этим возрастает значение профессионального образования, повышения квалификации и переобучения работников. Именно этим вопросам было посвящено совместное заседание Государственного совета РФ и Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России при Президенте РФ 31 августа 2010 г.

В Москве реализуется последовательная политика по ограничению привлечения трудовых мигрантов. Соответствующая квота стабильно уменьшается: в 2009 г. она составила 392 тыс. человек (разрешений выдано 327 тыс.); в 2010 г. — 250 тыс. (по итогам года квота полностью не будет выбрана); на 2011 г. запланировано 200 тыс. человек. Служба занятости Москвы будет проводить ярмарки вакансий в других регионах страны, чтобы привлекать рабочую силу, замещая иностранных трудовых мигрантов.

Еще одна серьезная проблема на рынке труда — поддержка уязвимых категорий населения — молодежи, пенсионеров, желающих работать, лиц с ограниченными возможностями здоровья (последние составляют $\frac{1}{10}$ населения Москвы, или около 1,2 млн человек). В рамках мероприятий по квотированию рабочих мест общее количество квот равно 60 тыс., на предприятиях города работают около 30 тыс. инвалидов и более 9 тыс. молодых людей. В столице функционирует (в Огородном проезде) Московский общественно-деловой центр инвалидов (колл-центр), где заняты 825 инвалидов по зрению на рабочих местах, оснащенных современным оборудованием и с достойным уровнем оплаты труда. Осенью 2010 г. аналогичный центр откроется в Донском проезде — там будет создано 1650 рабочих мест для лиц с ограничениями по зрению, а служба получила более 8 тыс. заявлений от желающих работать в нем. Решению проблемы трудоустройства инвалидов будет способствовать внедрение методов дистанционного обучения.

По мнению руководства московского правительства, в городе надо открыть 7—8 таких колл-центров. Нужно организовывать крупные кластеры предприятий для работающих инвалидов, создавая для них соответствующую среду. К сожалению, условия и уровень оплаты труда на традиционных предприятиях ВОС и ВОГ не соответствуют современным требованиям. По данным ВОС, на их предприятиях всего около 900 рабочих мест (по нашим оценкам — 726), а в советское время там работало 5 тыс. человек.

Кризис 2008—2009 гг., безусловно, негативно сказался на московском рынке труда, но благодаря своевременно принятым мерам ситуацию удалось взять под контроль. Начиная со II квартала 2010 г. численность зарегистрированных безработных стала снижаться. Более половины безработных находят работу в течение четырех месяцев, более $\frac{1}{4}$ — в течение десяти дней. В первом полугодии 2010 г. численность работников, намеченных к высвобождению в связи с сокращением штатов или ликвидацией организации, уменьшилась почти в два раза по сравнению с соответствующим периодом прошлого года.

В ходе выполнения постановления Правительства Москвы № 507 «О реализации антикризисных мер на рынке труда города Москвы» был организован мониторинг рынка труда. Работают отраслевые центры содействия занятости, осуществляющие оперативный анализ ситуации на предприятиях, наметивших массовое высвобождение, организующие внутриотраслевое перераспределение трудовых ресурсов. Для облегчения поиска работы в территориальных отделах центров занятости установлено 60 терминалов с доступом к городскому банку вакансий для самостоятельного поиска работы гражданами.

В рамках программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда с финансированием из федерального бюджета (на-

чала действовать в 2009 г.), впервые за длительное время служба занятости получила возможность использовать средства федерального бюджета для профилактики безработицы, сохранения рабочих мест, работы с гражданами, находящимися под угрозой высвобождения. В 2010 г. по данной программе пройдут профессиональное переобучение 1,1 тыс. человек, более 10 тыс. получат возможность участвовать в общественных работах, 500 выпускников образовательных учреждений будут стажироваться на московских предприятиях, 200 безработных смогут открыть свое дело с предоставлением дополнительно 100 рабочих мест для других безработных.

Кризис показал, что в экстремальных ситуациях государство должно вмешиваться в рыночные процессы. Кроме того, выяснилось, что некоторые профессии востребованы в любых условиях, а другие связаны с высокими рисками, особенно в сфере финансовых услуг.

Как известно, в Москве осуществляется программа выборочной ликвидации и передислокации промышленных зон, сложившихся еще в прошлом веке, а теперь нередко занимающих очень дорогие участки земли почти в центре города. Эти вопросы московское правительство решает индивидуально с учетом мнения собственников и интересов города. Очевидно, вредные производства надо выводить из города, но на общем количестве рабочих мест это практически не скажется. Городу нужны высокоинтеллектуальные рабочие места, отвечающие современным требованиям. Столица должна стать центром инновационных предприятий, не загрязняющих окружающую среду, не требующих огромных дорогостоящих земельных участков и создающих высокую добавленную стоимость.

В подготовленной программе содействия занятости населения г. Москвы на 2011 г. сформулированы следующие задачи: обеспечить эффективную занятость жителей столицы; сохранять и создавать новые рабочие места; реализовывать активные меры по содействию занятости, профобучению безработных в соответствии с потребностями хозяйства столичного региона. Предполагается создать 58,7 тыс. рабочих мест, что на 3,7 тыс. больше, чем в этом году. Число безработных, которым будет оказано содействие в организации собственного дела, возрастет в пять раз (самозанятость). Намечено открыть учебно-методический центр «Равные возможности» по профобучению инвалидов и безработных с использованием технологий дистанционного обучения. Запланированы городские конкурсы «Растим смену» и «Лучший работодатель Москвы». Согласно нашему прогнозу, в 2011 г. среднегодовая численность зарегистрированных безработных в Москве составит 56 тыс. человек, или 0,8% экономически активного населения.

К 20-летию Службы занятости приурочена Городская научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы обеспечения занятости населения и развития социально-трудовых отношений в Москве в условиях перехода к инновационной экономике» (Москва, 11–12 ноября 2010 г.). Предполагается обсудить следующие вопросы: принципы инновационной экономики и особенности стратегии создания и сохранения эффективных рабочих мест; государственная политика занятости населения; заработная плата в системе социально-трудовых отношений; трудовая миграция; образование и занятость населения; соблюдение трудовых прав работников и др. На конференции должен состояться серьезный разговор о реальных проблемах московского рынка труда и направлениях его дальнейшего развития.