

ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

**ПОЛИТИКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ПРЕОБРАЗОВАНИЙ:
ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИЧЕСКИМ РЕКОМЕНДАЦИЯМ**

Под ред. С.А. Афонцева

Москва
ИМЭМО РАН
2013

УДК 330.341.2
ББК 65.011
Полити 504

Серия «Библиотека Института мировой экономики и международных отношений»
основана в 2009 г.

Рецензенты:
д.э.н. Р.М.Нуреев, д.э.н. Н.В.Смородинская

Коллектив авторов:
Чл.-корр. РАН Автономов В.С. (глава 1), д.э.н. Афонцев С.А. (глава 2),
д.э.н. Капелюшников Р.И. (глава 3), д.э.н. Кочеврин Ю.Б. (глава 5),
к.э.н. Раннева Н.А. (глава 7), д.э.н. Смыслов Д.В. (глава 6),
к.э.н. Субботин М.А. (глава 4).

Полити 504

Политика институциональных преобразований: от теории к практическим рекомендациям / Под ред. С.А. Афонцева. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 198 с.
ISBN 978-5-9535-0389-1

Монография обобщает результаты комплексного исследования современных теоретических подходов к обеспечению институциональных предпосылок и выработке мер стимулирования устойчивого экономического развития в ведущих странах мира. На основе результатов теоретических исследований, сравнительного анализа отечественного и международного опыта идентифицированы наиболее перспективные в российских условиях направления институциональных преобразований, а также концептуальные подходы к их анализу. Сформулированы практические рекомендации по совершенствованию институционального обеспечения устойчивого развития российской и мировой экономики, включая совершенствование процедур выработки экономической политики, защиты прав собственности, а также участия России в международных механизмах управления экономическими процессами.

Approaching Institutional Change: From Theory to Policy Advice

The book presents results of a research project focused on modern theoretical approaches addressing institutional conditions and economic policy incentives for economic development. Theoretical arguments and cross-country comparisons are used to identify the most promising directions of institutional change in Russian economy and policy-making as well as analytical tools to study them. Policy recommendations include proposals for institutional reforms to grant sustainable post-crisis development of both Russian and the world economy, in particular improvements in economic policy mechanisms, property rights protection, and Russia's role in global economic governance.

Публикации ИМЭМО РАН размещаются на сайте <http://www.imemo.ru>

ISBN 978-5-9535-0389-1

© ИМЭМО РАН, 2013
© Коллектив авторов, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
РАЗДЕЛ 1. ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ.....	9
Глава 1. Методологические аспекты взаимосвязи между экономической наукой и экономической политикой.....	9
Глава 2. Политические рынки и регулирование экономических процессов.....	26
РАЗДЕЛ 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	46
Глава 3. Стоимость человеческого капитала России: опыт оценки.....	46
Глава 4. Инвестиционный климат и верховенство права: теория и международный опыт.....	90
РАЗДЕЛ 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ.....	108
Глава 5. Политико-институциональные аспекты финансовых реформ 1930-х гг. в СССР.....	108
Глава 6. Реформирование наднациональных институтов финансового регулирования.....	139
Глава 7. Интернет в сфере финансовых услуг.....	162

ВВЕДЕНИЕ

В период кризисных потрясений, переживаемых мировым хозяйством, от экономической науки традиционно ожидают взвешенных и обоснованных рекомендаций, направленных на ликвидацию кризисных последствий и обеспечение условий для возобновления устойчивого экономического роста. Эти ожидания, однако, часто оказываются несбывшимися. Причина такой ситуации заключается отнюдь не в мифическом «кризисе экономической теории», о котором столь модно было говорить в начале глобального экономического кризиса, а в том, что путь от выводов экономической науки к эффективной экономической политике отнюдь не является прямым и безоблачным. Успешное прохождение этого пути с необходимостью предполагает определение основных вызовов, стоящих перед мировой экономикой и ее национальными подсистемами, и выполнение ряда принципиальных условий, гарантирующих, что результаты анализа этих вызовов выйдут за пределы дискуссий экономистов-теоретиков и станут основой для практических решений, оказывающих позитивное влияние на жизнь миллионов людей.

С начала глобального кризиса под эгидой ИМЭМО РАН была подготовлена и опубликована серия фундаментальных монографий, посвященных ключевым трендам экономического развития в изменившемся мире. Один из наиболее важных выводов, вытекающих из проделанного в них анализа, связан с *признанием ведущей роли институциональных факторов* как в возникновении кризиса, так и в создании предпосылок для эффективного преодоления его последствий. При этом акценты в изучении соответствующих факторов менялись с течением времени. На начальной, максимально острой фазе кризиса речь прежде всего шла об идентификации дефектов системы финансовых институтов на национальном и международном уровне, сделавших возможным возникновение кризиса и его распространение на реальный сектор экономики, а также об определении «слабых мест» в системе экономических институтов, обуславливающих уязвимость конкретных стран (в первую очередь России) для приходящих извне кризисных импульсов.¹ По мере накопления международного опыта борьбы с кризисом на передний план стали выдвигаться новые исследовательские задачи.² С одной стороны, пристальное внимание стало уделяться вопросу о том, какого рода институциональные преобразования должны быть реализованы в рамках пакетов антикризисной политики для скорейшего восстановления экономики. С другой стороны, пришло осознание того, что проблема не ограничивается необходимостью реформирования экономических институтов. Было показано, что качество проводимой экономической политики и своевременность принятия соответствующих решений зависит от функционирования политических институтов, что сделало необходимой разработку научно обоснованных рекомендаций по совершенствованию механизмов управления экономическими процессами на национальном и наднациональном уровне.

Результаты изучения вызванных кризисом изменений в системе экономических (включая финансовые), социальных, правовых, политических институтов позволили сделать следующий шаг, связанный с оценкой вклада институциональных факторов в формирование перспектив будущего – посткризисного – развития мировой эконо-

¹ Мировой экономический кризис: угрозы для России. Под ред. С.В.Чебанова. М.: ИМЭМО РАН, 2009; Международный опыт антикризисной политики: уроки для России. Под ред. С.А.Афонцева, Н.И.Ивановой, И.С.Королева. М.: ИМЭМО РАН, 2009.

² Мировая экономика: выход из кризиса. Под ред. Г.И.Мачавариани. М.: ИМЭМО РАН, 2010; Афонцев С.А. Политические рынки и экономическая политика. М.: КомКнига, 2010, с.301–318.

мики и международной системы в целом³, а также отдельных стран и регионов.⁴ С начала 2013 г., когда в мировой экономике стали все отчетливее проступать контуры новой модели роста, появились основания для пристального анализа ее институциональных характеристик. При этом на фоне ставших традиционными вопросов, связанных с совершенствованием системы финансовых институтов и институтов управления глобальными экономическими процессами (в т.ч. в сфере координации макроэкономической политики для устранения глобальных дисбалансов в торговле и инвестициях), резко выросла актуальность исследования институциональных предпосылок и механизмов технологического развития, накопления физического и особенно человеческого капитала, играющего ключевую роль в современной «экономике знаний».⁵ Подготовленная в 2013 г. монография ИМЭМО РАН, один из разделов которой посвящен глобальной перестройке мировой экономики после кризисных потрясений 2008–2009 гг.⁶, фокусирует внимание на ряде ключевых институциональных инноваций последних лет, включающих в себя механизмы поддержки развития технологий «зеленой экономики», альтернативной энергетики и использования неконвенциональных источников углеводородного сырья, эволюцию структуры финансовых и товарных рынков, а также корпоративного управления (в т.ч. с учетом нового институционального контекста реализации стратегий транснациональной экспансии). Изучение соответствующих инноваций, имеющих ключевое значение для будущего мировой экономики, находится сейчас на начальном этапе, что наглядно подчеркивает актуальность теоретического анализа роли институциональных факторов в процессах современного экономического развития.

Однако четкая идентификация приоритетов теоретического исследования отнюдь не гарантирует, что его результаты будут востребованы при выработке экономической политики. Чтобы эта цель была достигнута, должны быть выполнены три существенных условия, и сбой в реализации каждого из них способен свести к нулю практическую ценность длительных, подчас многолетних теоретических изысканий.

Во-первых, необходимо наличие *качественного аналитического инструментария* (методологические подходы, теоретические концепции, формальные модели, методы эмпирических исследований), обеспечивающего корректное понимание сути протекающих экономических процессов. Во-вторых, необходима *адекватная трансляция теоретических выводов и результатов эмпирических исследований в рекомендации для экономической политики*. При этом речь идет не только об определении общих направлений изменения экономической политики (что само по себе представляет важную проблему, поскольку теоретические модели часто имеют высокий уровень абстракции и напрямую не описывают поведение реальных компаний и рынков), но и конкретные указания на то, какие именно регуляторные нормы и на каком именно уровне (национальном или международном) должны быть пересмотрены. Наконец, в-третьих, *рекомендации для экономической политики должны найти своих адресатов среди субъектов принятия политических решений*. Самые лучшие предложения по совершенствованию экономической политики, опирающиеся на наиболее авторитетные теоретические разработки, рискуют остаться невостребованными, если их авторы не озаботятся разъяснением содержания предлагаемых

³ Стратегический глобальный прогноз 2030. Под ред. А.А.Дынкина. М.: Магистр, 2011; Россия в полицентричном мире. Под ред. Е.М.Примакова. М.: Весь мир, 2011.

⁴ Перспективы социально-экономического развития США после кризиса 2008–2009 гг. Под ред. Э.В. Кириченко. М., ИМЭМО РАН, 2012; Азиатские энергетические сценарии 2030. Под ред. С.В. Жукова. М.: Магистр, 2012.

⁵ Научная и инновационная политика. Россия мир. 2011–2012. Под ред. Н.И. Ивановой, В.В. Иванова. М.: Наука, 2013.

⁶ Глобальная перестройка. Под ред. А.А.Дынкина, Н.И.Ивановой. М.: Весь мир (в печати).

регуляторных новаций или предложат формулировки рекомендаций, заведомо неприемлемые для субъектов принятия политических решений.

Данная монография, опирающаяся на результаты исследований Отдела экономической теории ИМЭМО РАН в период 2010–2013 гг., предлагает комплексный взгляд на вопросы, связанные с выполнением перечисленных выше условий применительно к вопросам создания институциональных предпосылок экономического роста на национальном и международном уровне. В главе 1 «Методологические аспекты взаимосвязи между экономической наукой и экономической политикой» чл.-корр. РАН В.С.Автономов прослеживает влияние базовых характеристик теоретических концепций в экономической науке (методологические предпосылки, уровень абстрактности, использование формального аналитического инструментария) на рекомендации для экономической политики, формулируемые представителями соответствующих концепций. Автор идентифицирует два направления («канона») в истории экономической науки, различающихся как по степени абстрактности теоретических построений, так и по характеру рекомендаций для экономической политики, включая рекомендации об оптимальном уровне регуляторного вмешательства в экономические процессы. Различие в выводах для экономической политики оказывается при этом еще одним выражением присущего экономической науке конфликта между строгостью и реалистичностью: аналитические более строгие модели обеспечивают более глубокое понимание сути экономических процессов, но усложняют путь от теоретических результатов, приобретающих более абстрактный характер, к рекомендациям для экономической политики.

Продолжая анализ теоретико-методологических вопросов, д.э.н. С.А.Афонцев в главе 2 «Политические рынки и регулирование экономических процессов» подробно рассматривает концептуальные новшества, связанные с интерпретацией экономической политики как результата взаимодействия субъектов спроса (избирателей, групп давления, субъектов гражданского общества) и предложения (субъектов принятия политических решений) на политических рынках. Показано, что взаимодействие субъектов политического рынка обуславливает противоречие между экономической эффективностью, определяемой по критерию Парето, и политической эффективностью, условием которой является максимизация каждой категорией субъектов политического рынка своей целевой функции в условиях ограничений, налагаемых аналогичным поведением других субъектов. Данное противоречие ставит сложную задачу перед разработчиками предложений для экономической политики, для решения которой сформулирован алгоритм выработки рекомендаций, отвечающих критерию экономической оптимизации в условиях политических ограничений.

В следующих двух главах демонстрируется потенциал использования конкретных теоретических подходов для анализа проблем развития российской экономики. В главе 3 «Стоимость человеческого капитала России: опыт оценки» рассматривается вопрос, крайне актуальный для современной российской экономики и современных дискуссий по вопросам политики развития человеческого потенциала страны. Опираясь на теоретические и эмпирические подходы к анализу накопления человеческого капитала, д.э.н. Р.И.Капелюшников приходит к выводу о том, что в 2010 г. запас человеческого капитала России составлял свыше 600 трлн. руб., или примерно 6 млн. руб. в расчете на душу населения. Он в 13 раз превосходил ВВП страны и в 5,5 раз объем физического капитала. За период 2002–2010 гг. запасы человеческого капитала в реальном выражении выросли вдвое, что указывает на разворот российской экономики в сторону приоритетов повышения качества используемых трудовых ресурсов.

В главе 4 «Инвестиционный климат и верховенство права: теория и международный опыт» к.э.н. М.А.Субботин делает следующий шаг от теории к практике, непосредственно формулируя рекомендации по совершенствованию инвестиционного климата в России. На базе сравнения проблем, связанных с состоянием инвестиционного климата в России и в целом ряде зарубежных стран, автор приходит к выводу о целесообразности использования в российских условиях отдельных «институциональных рецептов», хорошо зарекомендовавших себя на международной арене – включая создание независимых комиссий по расследованию нарушений законодательства и модернизацию уголовного законодательства в экономической сфере.

Заключительные главы монографии посвящены анализу проблем регулирования финансового сектора. В главе 5 «Политико-институциональные аспекты финансовых реформ 1930-х гг. в СССР» д.э.н. Ю.Б.Кочеврин рассматривает данную проблему в историко-экономическом аспекте, применяя инструменты институционального анализа для изучения причин и следствий формирования советской системы денежного хозяйства. Данная система, просуществовавшая вплоть до распада СССР, была одним из ключевых элементов советского институционального наследия, оказавших влияние как на содержание, так и на результаты первого этапа постсоветских экономических реформ. В этом отношении ее анализ проливает свет на многие вызовы, с которыми пришлось справляться – с разной степенью успеха – экономической политике России в начале рыночных преобразований.

Глава 6 «Реформирование наднациональных институтов финансового регулирования», подготовленная д.э.н. Д.В.Смысловым, содержит развернутый анализ вклада ключевых институтов, ответственных за регулирование валютно-финансовых отношений, в дело борьбы с глобальным финансовым кризисом. Автор убедительно показывает, что обретение «Большой двадцаткой» ведущих позиций в регулировании международных финансов после начала глобального кризиса обусловлено как структурой членства в данном международном институте, так и спецификой механизмов его функционирования. Благодаря этому обеспечивается одновременно и способность принимать адекватные решения по наиболее острым вопросам антикризисного регулирования, и высокий уровень доверия к этим решениям со стороны международного сообщества. В этом отношении механизм «Большой двадцатки» оказался близок к «институциональному оптимуму» в условиях глобального кризиса.

Неочевидно, однако, что этот механизм останется по-прежнему оптимальным по мере преодоления кризисных тенденций. О характере вызовов, с которыми придется столкнуться международным механизмам регулирования финансовых рынков, можно судить по бурному развитию сферы Интернет-финансов. Данные проблемы анализирует к.э.н. Н.А.Раннева в главе 7 «Интернет в сфере финансовых услуг». Новые технологии в финансовой сфере ведут к возникновению новых форм трансакций и новых рынков, зачастую не охватываемых существующими механизмами финансового регулирования. Динамика финансовых инноваций в ближайшие годы будет одним из ключевых факторов, определяющих темпы и направление реформирования международной системы регулирования в данной сфере. Нахождение оптимального соотношения национальных и международных механизмов регуляторного воздействия на экономические процессы – важнейший вопрос экономической политики, от решения которого будет зависеть успех перехода мировой экономики к новой модели роста в посткризисный период.

РАЗДЕЛ 1. ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

ГЛАВА 1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКОЙ

Практическая полезность экономической науки: онтология и методология

По-видимому, ни для какой другой науки вопрос о ее связи с реальностью и практической полезности не является столь острым и болезненным, как для экономической науки. Причина этого, во-первых, в важности для людей той стороны их жизни, которая изучается экономической наукой, а, во-вторых, в специфическом инструментарии экономической науки, которая использует повышенный уровень абстракции, выделяющий ее из других общественных наук.

Как показывает опыт, особенно усиленными методологическими дискуссиями на соответствующую тему обычно сопровождаются мировые экономические кризисы. Такой период мы переживаем и сегодня. Критика бывает, в первую очередь, направлена на преобладающую макроэкономическую теорию, «отвечающую», как предполагается, за несостоятельную перед лицом кризиса макроэкономическую политику. Затем очередь доходит до микроэкономического этажа, на котором исследуется функционирование отдельных рынков, и до лежащих в основании микроэкономической теории гипотез о поведении участников рынка.⁷ Эти гипотезы принято относить к онтологии экономической науки как части ее методологии.⁸ Во время кризиса нереалистичность этих гипотез, которые подразумевают чрезвычайно большую степень рациональности, проявляется особенно ярко. Таким образом, обсуждению начинает подвергаться возможная связь между экономической методологией, теорией и политикой.

Текущий мировой экономический кризис ожидаемо возродил интерес к таким дискуссиям. Дело дошло до формирования в 2011 г. новой всемирной экономической ассоциации, стоящей на альтернативных мейнстриму «антиформалистических» позициях. Аналогичные ассоциации возникли и на национальном уровне – например, во Франции.

В этой работе мы попробуем рассмотреть вопрос о реалистичности экономической науки и ее связи с экономической политикой в исторической перспективе. Для начала отметим, что вопрос о влиянии экономической теории на экономическую политику является дискуссионным с давних пор и по сей день. Приведем для примера различные позиции великих экономистов двадцатого века. С одной стороны, это Дж.М. Кейнс и Ф. фон Хайек, которые, отстаивая совершенно разные курсы экономической политики, оба верили в возможность влияния на нее со стороны экономистов-теоретиков и пытались воспользоваться этой возможностью. С другой стороны, это В.Парето и Дж. Стиглер, которые считали, что реальное влияние экономических теорий на политику пренебрежимо мало, и полагали, что и экономическая наука, и экономическая политика одновременно порождаются текущей ситуацией и интересами доминирующих слоев общества.⁹

⁷ Правда, макроэкономика стала непосредственно опираться на микроэкономику сравнительно недавно – с 1980-х гг., но это не помешало оппонентам подвергнуть критике неоклассическую микроэкономику и во время кризиса 1970-х гг., когда она не была связана с господствовавшей в то время кейнсианской макроэкономикой.

⁸ Ананьин О. Структура экономико-теоретического знания. М.: Наука, 2005, с.46–48.

⁹ White L.H. The Clash of Economic Ideas. Cambridge: Cambridge University Press, 2012, p.5.

Наиболее показательная ситуация складывается в сфере макроэкономики. Макроэкономические концепции последних семи десятилетий могут быть рассмотрены в соответствии с двумя группами критериев – онтологическими и методологическими. *Онтологические критерии* связаны в первую очередь с верой (или неверием) в самодостаточность и эффективность свободного рынка, и соответственно – в необходимость активного государственного вмешательства. Важно подчеркнуть, что теоретически эта вера ничем не подтверждалась – по сути это была интуитивная гипотеза. Соответственно, на одном полюсе окажутся Кейнс и кейнсианцы, а на другом – монетаристы, сторонники экономки предложения и две группировки новых классиков: сторонники теории рациональных ожиданий (Р.Лукас с последователями) и концепции реальных циклов.

Ситуация с *методологическими критериями* более сложна. Здесь речь идет уже не о «вере» в справедливость тех или иных постулатов, а о базовых предпосылках (рациональность, максимизирующее поведение) и понятиях (прежде всего – понятиях рыночного равновесия и его устойчивости), используемых исследователями. Здесь можно выделить две основные линии анализа.

Реалистическая (инженерная) линия в макроэкономических исследованиях, основанная на интуитивных, строго не доказанных гипотезах о причинно-следственных связях между макроэкономическими агрегатами (Дж.М.Кейнс, М.Фридмен, экономика предложения) опиралась на агрегатную статистику, которая позволяла до некоторой степени проверять обоснованность гипотез и создавать макроэконометрические модели для прогноза и анализа макрополитики. Хотя у Кейнса и Фридмена и базовые гипотезы, и рекомендации в области экономической политики существенно отличались, по уровню абстракции эти гипотезы были вполне сопоставимы.

Формалистическая (академическая) линия, основанная на строгом теоретическом анализе условий и устойчивости равновесных состояний экономики – от неоклассического синтеза П.Самуэльсона и теории рациональных ожиданий Р.Лукаса до динамических стохастических моделей общего экономического равновесия (Dynamic Stochastic General Equilibrium models, DSGE), особое внимание уделяет изучению микрооснований макроэкономических процессов. Принципиальное значение имеет предпосылка о максимизации полезности экономическими агентами (индивидами), которые находят оптимальный баланс между трудом и отдыхом, а также между потреблением и инвестициями. Стимул к созданию подобных макроэкономических моделей исходил прежде всего из проблем реального мира, но сопровождался стремлением перевести проблему в теоретическую плоскость. Макроэкономические исследования в рамках данной линии стали на порядок более строгими в теоретическом отношении, однако перевод анализа на язык формальных моделей выразился в резком повышении уровня абстракции. В результате по уровню абстракции макроэкономическая теория вышла на уровень микроэкономики, что далеко не является самоочевидным шагом с учетом различий объектов изучения этих разделов экономической науки (в частности, в макроэкономической теории пришлось имплицитно вводить предпосылку об идентичности всех экономических агентов).

Важным следствием роста абстрактности стал отрыв макроэкономических моделей от экономической политики. Показательно, что ни модели рациональных ожиданий, ни модели реальных циклов в своих базовых формулировках не позволяли разрабатывать практические меры экономической политики. Политика, опирающаяся на абстрактную теорию, имеет с ней очень косвенную связь, ограничиваясь выработкой общих приоритетов (например, рекомендаций по обеспечению независимости центральных банков или таргетирования темпов инфляции). Для того, чтобы

сделать новую респектабельную с академической точки зрения макроэкономическую теорию в какой-то мере «практичной», в нее были введены некоторые кейнсианские предпосылки (касающиеся, в частности, жесткости номинальной заработной платы и цен). Сложившееся теоретическое направление получило название «нового неоклассического синтеза». Абстрактные микроэкономические основания макроэкономической теории и сама техника моделирования остались в новом синтезе от новой классики.

Некоторые варианты моделей DSGE, принадлежащих к новому неоклассическому синтезу, использовались центральными банками некоторых стран для определения денежной политики. Во время благоприятной конъюнктуры эта практика может давать позитивные результаты. Однако в случае экономических кризисов политики возвращаются к более реалистичному уровню аргументации и инструментария. Повышение строгости используемых в макроэкономических исследованиях моделей с научной точки зрения представляет собой прогресс, но в то же время оно обусловило фактическую изоляцию науки от практики. Влияние современной макроэкономической теории (как новых классиков, так и новых кейнсианцев) на реальную макроэкономическую политику с конца 1990-х гг. было близко к нулю. Опыт деятельности ФРС, в частности, показывает, что даже в докризисный период анализ обстановки и принятие решений в этой уважаемой организации по-прежнему опирались на инженерию, сложившуюся в эпоху господства старомодного неоклассического синтеза.¹⁰ В еще большей мере это относится к периоду последнего кризиса, когда американские власти отложили в сторону все академические макроэкономические модели и принялись действовать, опираясь на опыт 1930-х гг.

Обрисованная выше ситуация является показательной не только для макроэкономики, но и для большинства сфер экономических исследований. При всем многообразии разработанных в их рамках теорий и моделей, дилемма «реализма и формализма» стоит в них не менее остро. С нашей точки зрения, она имеет ключевое значение для понимания того воздействия, которое экономическая теория оказывает (и может оказывать) на экономическую политику.

«Два канона» в экономической науке

При рассмотрении вопроса о взаимосвязи между экономической теорией и экономической политикой необходимо принимать в расчет значительную неоднородность экономической науки, существующую практически с ее возникновения. Экономическая наука по природе своей обречена на методологический плюрализм. В отличие от естественных наук она не является точной, в ней в принципе невозможен решающий эксперимент, с помощью которого мы могли бы выбрать одну теорию и отбросить другую. Хотя лабораторные эксперименты как таковые в экономической науке появились, роль их ограничена микроуровнем. Сам объект исследования экономической и других общественных наук – человеческое поведение, особенно агрегированное – слишком сложен, чтобы создать точную исчерпывающую науку, его описывающую и тем более предсказывающую. С одной стороны, такой объект невозможно исследовать без радикальных упрощающих абстракций, относящихся к человеку и миру, в котором он действует. С другой стороны, такие упрощения уводят исследователей достаточно далеко от реального *объекта*, превращая его в специфический *предмет* – например, поведение «экономического человека» в условиях гармоничного мира. Отсюда непреодолимый дуализм экономической науки, так называемая «дилемма строгости и реалистичности».¹¹

¹⁰ Meyer L. A Term at the Fed: An Insider's View. N.Y.: Harper-Collins, 2004.

¹¹ Mayer T. Truth versus Precision in Economics. Aldershot: Gower, 1993.

В зависимости от того, какому члену этой дилеммы отдается предпочтение, можно выделить два подхода, канона или «типа экономической науки».¹² Мы в дальнейшем будем использовать термин «канон». Первый из канонов стремится достичь универсальных истин, применимых во всех географических и исторических контекстах. Он ориентируется на естественнонаучный идеал и активно использует метафоры из области естественных наук (в первую очередь, метафору равновесия). Его поведенческая гипотеза, в свою очередь, аппроксимируется метафорой «экономического человека». Основная теоретическая проблема здесь – взаимодействие независимых атомистических экономических агентов. Первый канон приблизительно включает физиократию, классическую политическую экономию и неоклассическую теорию. Но в рамках каждой из этих школ есть значительные различия. Например, предпосылки рассуждений Адама Смита в целом достаточно близки реальности (да так, что подчас они противоречат друг другу, что часто бывает в реальности и чего не должно быть в абстрактной теории). В силу этого он не является типичным представителем первого канона, в отличие от более строгого и последовательного Давида Рикардо.

Второй, «менее абстрактный» канон «основан на опыте, строится снизу вверх».¹³ Целью представителей второго канона является создание *непосредственно полезной* экономической теории. Но создать ее предполагается на основе некоторого описания реального мира. Поэтому «методология позитивной экономики» М.Фридмена, предполагающая возможность получения верных, а значит, и полезных прогнозов из нереалистических предпосылок, здесь неприемлема. Второй канон исходит из множественности человеческой мотивации и соответственно не отделен китайской стеной от других общественных наук. Основными проблемами для него являются развитие национальных хозяйств, изменение структуры экономики. К представителям второго канона можно отнести меркантилистов, представителей исторической школы, американских институционалистов (по крайней мере, Коммонса и Митчелла), Кейнса, немецких ордолибералов.

Здесь нужно сделать важную оговорку: наше разделение на каноны не является в полном смысле слова дихотомией, – оно не делит экономистов на две группы без остатка. Два канона – это, скорее, два ориентира, которых они придерживаются. Между этими ориентирами простирается достаточно обширный континуум, в котором располагаются реальные экономисты.

Нас особо волнует вопрос об отношении двух канонов к экономической политике. Абстрактная природа первого канона, казалось бы, не дает возможности выходить на непосредственные политические рекомендации – число «прочих», которые обязаны быть «равными», слишком велико. Однако это не может удержать представителей первого канона от искушения вмешаться в вопросы политики. Второй канон по определению связан с политикой и не скрывает эту связь. Более конкретный подход позволяет учесть много аспектов реальности, которые можно изменить к лучшему с помощью активной политики. Однако такая политика всегда формулируется и реализуется *ad hoc*, и ее теоретическая обусловленность, может быть, еще менее очевидна.

Есть ли корреляция между степенью абстракции данного канона и вытекающими из нее политическими рекомендациями? Недавно положительный ответ на этот вопрос дал норвежский экономист Эрик Райнерт. Согласно его концепции, свобода торговли и абстрактная экономическая теория коррелируют так же, как активное государственное регулирование (внешнеторговый протекционизм, промышленная по-

¹² Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2011, с.56.

¹³ Там же.

литика и др.) и более конкретная теория. То есть, *если абстракция – мать порядка, то порядка рыночного*. Эта гипотеза интуитивно правдоподобна: абстрактная экономическая теория первого канона, основанная на идеальной схеме взаимодействия свободных индивидов, действующих по законам собственного интереса и конкуренции, хорошо согласуется с экономическим либерализмом. Изначально же прикладные концепции второго канона имеют своим адресатом лиц, проводящих активную государственную политику.

Далее мы попробуем проверить эту гипотезу на историческом материале и увидим, что в ее пользу можно привести многие факты, но из этого правила есть и важные исключения.

Методологические характеристики «двух канонов»

Прежде, чем перейти к истории канонов экономической науки, необходимо методологическое введение, уточняющее проводимое нами разделение между ними. Дело в том, что в литературе существуют несколько иных разделений, близких по смыслу или связанных с нашим. Прежде всего, назовем различие между теоретической и эмпирической экономикой. Первый канон по определению дальше от эмпирических данных, чем второй. Для первого канона эмпирический уровень может дать начальную точку исследования и быть вновь подключен при интерпретации его результатов. Впрочем, как известно, эмпирическая проверка абстрактной теории связана с многими серьезными проблемами. Однако любое эмпирическое экономическое исследование вряд ли можно с полной достоверностью причислить ко второму канону. Например, к нему явно относятся статистические исследования экономических циклов У.К.Митчелла. А эконометрические изыскания, оперируя фактами, могут быть связаны с более или менее абстрактной теорией. Экономисты, работающие в рамках первого канона, часто подчеркивали важность сбора эмпирической информации, которая могла бы поддержать их теории. Такой была, например, позиция У.С.Джевонса. В дальнейшем мы будем говорить об эмпирическом повороте, который претерпел в последние десятилетия экономический мейнстрим.

Следующая близкая дихотомия: между теоретической и прикладной экономикой. Дистанция между теорией и ее практическими приложениями в экономической науке больше, чем в естественных и других общественных науках. Трудно представить себе конфликт между теоретической и прикладной физикой: обе сферы уважаемы, в обеих дают Нобелевские премии. Между тем, в экономической науке ситуация иная: уважением в научном сообществе пользуются теоретики, а прикладные экономисты компенсируют недостаток престижа более высокими заработками. Между этими подсообществами существуют взаимные недоверие и недооценка. Но однозначного соответствия между двумя разделениями нет и здесь.

Абстрактный характер теории автоматически не исключает практического применения ее разработок. Вспомним хотя бы идеи Ж.Дюпюи, использовавшего (хотя и не употребляя этих терминов) идеи предельной полезности и потребительского излишка для решения вполне практических задач¹⁴, и решение задачи линейного программирования Л.Канторовичем. В обоих случаях речь идет о нормативных задачах, опирающихся (у Дюпюи) или не опирающихся (у Канторовича) на какую-либо позитивную экономическую теорию. Представляется, что в первом случае мы можем го-

¹⁴ Дюпюи Ж. О мере полезности гражданских сооружений // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Под ред. В.Гальперина. Т.1. СПб: Экономическая школа, 2000, с.28–67.

ворить о практических приложениях абстрактной экономической теории, а во втором – об экономических приложениях математики.¹⁵

Некоторое отношение к нашей дихотомии имеет и разделение между экономикой как позитивной наукой и нормативным искусством (набором правил поведения), восходящее к Дж.С.Миллю и Дж.Н.Кейнсу.¹⁶ Но то, что мы назвали вторым каноном, не ограничивается нормативным экономическим искусством, он представляет собой скорее комбинации позитивного и нормативного знания, причем последнее является достаточно конкретным, чтобы быть примененным непосредственно.

Наибольшее сходство с нашим подходом имеет дихотомия формализма и «реалистичности» (*realisticness* – термин предложенный Ускали Мяки и не нагруженный историко-философскими ассоциациями, в отличие от термина «реализм»). Формальный подход предполагает оперирование формальными моделями, включающими предпосылки и выводы. Связь формальных моделей с реальностью осуществляется посредством их интерпретации,¹⁷ но пространство интерпретаций лежит в значительной мере вне формальной теории (для этого употребляются приближения, статистические оценки и т.д.). Формальный подход позволяет экономической теории избавиться от ошибочных, логически противоречивых аргументов, но в значительной части лишает ее релевантности и влияния на реальный мир.¹⁸

Успех формальных моделей во многом зависит от того, насколько исследуемая система является закрытой, а агенты – атомистичными.¹⁹ Важно отметить, что абстракции и формальные модели применяются и в «реалистических» подходах. Для того, чтобы разграничить более формальные и более реалистические подходы, необходимо отличать абстракции как упрощения реальных ситуаций (опускание менее важных аспектов) и абстракции как идеальные объекты, обладающие некоторым сходством с реальными, подлежащими изучению. Известный методолог экономической науки Т.Лоусон предлагает называть абстракции второго рода «идеализациями»²⁰, а Р.Солоу считает, что их можно называть «озаряющими аналогиями» (*illuminating parables*)²¹. На самом деле, отделить абстракции первого рода от «идеализаций» непросто. Например, в своих мрачных теоретических прогнозах, основанных на тенденции к снижению плодородия почвы, Рикардо абстрагируется от технического прогресса (хотя в переписке Рикардо был достаточным реалистом, чтобы признать, что тенденция к снижению прибыли «то и дело, к счастью, уравнивается... открытиями в области сельского хозяйства».²² Вопрос заключается в том, действительно ли технический прогресс во времена Рикардо был в среднем настолько медленным, чтобы он имел право счесть эту абстракцию обоснованной. Но была ли эта предпосылка идеализацией? Думаю, что нет, речь шла об абстрак-

¹⁵ Различить эти две ситуации не всегда просто, поскольку два канона экономической науки исходят из разных определений ее предмета. Первый канон с 1930-х гг. исходит из формального (роббинсовского) определения экономического (вспомним название книги Канторовича «Экономический расчет наилучшего распределения ресурсов» – точно по Л.Роббинсу), в то время как второй канон придерживается более старого субстанционального определения (через материальные блага и материальные потребности).

¹⁶ Keynes J.N. *The Scope and Method of Political Economy*. 4th ed. L.: A. M. Kelley, 1917.

¹⁷ Kesting P. and Vilks A. Formalism. In: *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*. Ed. by J.B.Davis, A.Marciano, J.Runde. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2004, p.291.

¹⁸ Peukert H. *The Schmoller Renaissance* // *History of Political Economy*, 2001, v.33, no.1, p.74.

¹⁹ Pratten S. (2004). *The Conflict between Formalism and Realisticness in Modern Economics: The Case of the New Institutional Economics* // *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*. Ed. by J.B.Davis, A.Marciano, J.Runde. Cheltenham: Edward Elgar, 2004, p.339–363.

²⁰ Lawson T. *Economics and Reality*. L.: Routledge, 1997, p.234–236.

²¹ Solow R. *Growth Theory: An Exposition*. Oxford: Clarendon Press, 1970, p.1.

²² Ricardo D. *The Works and Correspondence of David Ricardo*. Ed. by P.Sraffa. Cambridge: Cambridge University Press, 2005, v.I, p.71.

ции от одного из аспектов реальности, который оказался достаточно важным. Иногда абстракции бывают имплицитными и не осознанными автором. Приведем в пример другую предпосылку Рикардо о том, что все виды человеческой деятельности являются равноценными с точки зрения общественного благосостояния. Эта предпосылка, заложенная в его теории сравнительных преимуществ, вполне может быть оправданной, если речь идет о торговле между странами примерно равного уровня развития. Но, как показывает Райнерт (на мой взгляд, убедительно), она перестает быть таковой в случае обмена между развитыми и менее развитыми странами. В любом случае, предпосылки Рикардо имеют отношения к свойствам реального мира, тогда как предпосылка новой классической макроэкономики, согласно которой всю экономику можно представить в виде одного домохозяйства, – это явная идеализация. Вопрос о степени и правомерности абстракции здесь просто не стоит – мы имеем дело с описанием идеального объекта, интерпретированного как имеющего сходство с реальной системой. Но, в отличие от этих очевидных случаев, обычно для того, чтобы определить, какие предпосылки отражают свойства реальной системы, а какие являются более или менее «озаряющими» аналогиями, нам требуются «трудно определяемая смесь логики, интуиции и идеологии»²³.

В целом, первый канон, вероятно, можно считать «формальным», а второй – «реалистическим», не забывая сделанную выше оговорку об оценочных суждениях.

Краткая история двух канонов – XIX век

Отметим, что второй канон в истории предшествовал первому. Но к области экономического анализа в шумпетеровском понимании его первоначально отнести было нельзя – обычно он не выходил за рамки логики здравого смысла. Речь шла об искусстве управления домашним хозяйством (домоводстве) или царским двором. В дальнейшем (у Серры, Зеккендорфа и других авторов) в нем появляются отдельные аналитические элементы, такие как концепции возрастающей и убывающей отдачи и др. Но говорить о замкнутой самодостаточной теоретической системе здесь не приходится. Да и задача создать теоретическую систему перед мыслителями доклассической эпохи, конечно, не стояла. Речь шла об основанных на учете многих факторов рекомендациях для государственной экономической политики, направленной на укрепление могущества страны. Трактаты меркантилистов предназначены для одного читателя – благожелательного деспота, короля или князя. Не случайно на немецком языке политическая экономия долгое время носила название *Staatswissenschaft* – государственная наука.²⁴ Здесь между двумя канонами сразу следует отметить важное различие. Дело в том, что первый канон или абстрагировался от государства – анализ касается взаимоотношений индивидов, в том числе живущих в разных странах, – или, значительно позднее, исходил из того, что государство состоит из эгоистически ориентированных индивидов – политиков и чиновников. Единственное серьезное исключение из этого правила – антимонопольная политика у Смита, за которую государство (видимо, опять же в лице благожелательного деспота) должно отвечать. Тем не менее из своей абстрактной теории классики непосредственно делали конкретные политические выводы – например, вывод Рикардо о необходимости отмены Хлебных законов. В этом и состоял так называемый «рикардианский грех» (выражение Шумпетера). Дж.С. Милль поправил рикардианские позиции мето-

²³ Schlefer J. The Assumptions Economists Make. Cambridge, London: Belknap press, 2012, p.30. Важную роль здесь играет поставленная исследователем задача. Например, куб весом 3 тонны может быть вполне адекватной моделью слона, если речь идет о том, можно ли перевозить слонов в вагонах определенного типа, и совершенно неадекватной в иных случаях.

²⁴ Шумпетер Й.А. История экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2001, т.1, с.25.

дологически: научный анализ невозможен без достаточно радикальных абстракций, но ранее исключенные из рассмотрения факторы надо привлечь, как только мы переходим от теоретических к политическим выводам.²⁵ Но это легко сказать и очень трудно сделать.

Напротив, представители второго канона не прячут практическую и политическую направленность своих концепций с самого начала.

Во втором каноне речь шла преимущественно о «системах политической экономики» и об «экономической мысли», как их понимает Шумпетер²⁶. Поэтому место второго канона, видимо, можно было бы проследить скорее не в истории экономического анализа, а скорее в (так и не написанной) истории экономической политики или экономической мысли.

Первые попытки создания самостоятельной экономической *науки* – это не что иное, как зарождение первого канона в трудах физиократов и далее А.Смита. Но главная роль, безусловно, принадлежала Рикардо – теория сравнительных преимуществ во внешней торговле действительно основана на сильной абстракции и выходит за пределы житейской мудрости, да и весь аналитический инструментарий Рикардо основан на мысленных экспериментах над весьма упрощенной моделью экономики. Рикардианская теория может быть случайно, как считает Райнерт, но, скорее всего, нет, «совпала» с приемлемой для наиболее прогрессивной части английского общества политикой свободной торговли. Здесь встает важный вопрос о влиянии идеологии на экономическую теорию. Преданалитическое видение теоретика, безусловно, испытывает влияние идеологии. Сами же аналитические инструменты более независимы, подчиняются своей внутренней логике развития, но могут иногда проверяться на идеологическую выдержанность. Наиболее яркий пример здесь – «Капитал» Карла Маркса, где в конце I тома из политических соображений делается явно преждевременный вывод о том, что бьет смертный час капиталистического способа производства – это тоже пример «рикардианского греха». Маркса Райнерт включил в родословную обоих канонов и понятно почему. С одной стороны, он – признанный критик классической политической экономики, подчеркивавший несостоятельность ее претензий на универсальность. С другой стороны, в экономической теории капиталистической стадии общества Маркс во многом выступил последователем Рикардо, и дошедший до нас в окончательном виде I том «Капитала» дает нам статическую и абстрактную теорию в традициях Рикардо. Мы знаем, что Маркс задумывал план из шести книг, который должен был вывести анализ на поверхность явлений, в сферу «конкуренции». Насчет выполнимости этого плана существуют очень большие сомнения. Но, так или иначе, все оставшееся после его смерти содержание трех томов «Капитала» составляло первую, наиболее абстрактную, книгу из этого плана и здесь Маркс явно представляет первый канон.

Основные оппоненты классической политической экономики, представители исторической школы, исходят из того, что вневременных «железных» объективных закономерностей не существует – надо исходить из конкретных условий, которые в разное время и в разных местах разные и могут быть изменены мудрой политикой повелителя. В этой теории «понимание» (*Verstehen*) занимало место объяснения.²⁷ Часто можно встретить мнение, согласно которому Историческая школа была нетеоретической или антитеоретической. Это так, но только если мы считаем единственно возможной теорией гипотетико-дедуктивную. Даже у самого известного противника дедуктивизма Густава Шмоллера была теория ценности и цен, основанная на плю-

²⁵ Schlefer J. Op. cit.

²⁶ Шумпетер Й.А. Указ. соч., с.45–48. Под «системами политической экономики» Шумпетер понимал различные концепции государственной экономической политики.

²⁷ Peukert H. Op. cit., p.90.

ралистической мотивации хозяйственных субъектов и, следовательно, эклектическая, с точки зрения гипотетико-дедуктивной науки. Г.Шмоллер придерживался исторического метода не только из принципа, но и потому, что формальные методы, по его мнению, не помогают понять наиболее важные аспекты функционирования рынков.²⁸

В рамках исторической школы было высказано много вполне обоснованных возражений по поводу абстрактной, вневременной теории английских классиков, но не было создано своей цельной теории, которую можно было бы последовательно противопоставить английской классической политэкономии. Ее и не создашь для такой сложной системы с большим количеством факторов, от которых непозволительно абстрагироваться. С этой точки зрения, трудно не согласиться с Марксом, который в рецензии на книгу А.Вагнера назвал такой подход «могилой политической экономии».

Если образцовым представителем первого канона из числа английских классиков был Рикардо, то наиболее характерным представителем второго канона можно считать Фридриха Листа. По причине своего сугубого неакадемизма (преподавал он только в молодые годы, а затем занимался в основном политикой и бизнесом), он обычно не попадает в представители исторической школы. Но если мы говорим о втором каноне, как о течении, ориентированном на непосредственное практическое применение, то Лист соответствует ему в гораздо большей степени, чем признанные представители исторической школы Гильдебранд или Книс. Исследовательский метод Листа – сравнение различных стран и периодов. «Озаряющие аналогии» у него тоже встречаются, но не из области естественных наук, а из повседневной хозяйственной деятельности: имеется в виду знаменитое сравнение зарождающейся промышленности с рассадой, которую следует высаживать в открытый грунт, где она испытает «свободную конкуренцию» со стороны сорняков, только после того, как она окрепнет в горшках под присмотром заботливого огородника. Но в отличие от тех моделей – аналогий, которые являются для первого канона непосредственным предметом, аналогии второго канона остаются аналогиями и не подменяют реально-го объекта исследования.

Э.Райнерт обращает внимание на важное отличие рикардианской традиции от второго канона: первая есть теория торговли, обмена (каталлактика, если применять хайековский термин). Второй канон уделяет большое внимание производству, технологиям.²⁹ С отсутствием анализа производства и технического прогресса связан и статический характер классической теории. Это не значит, что она не рассматривает долгосрочных изменений. Достаточно вспомнить закон убывающего плодородия Рикардо и закон тенденции нормы прибыли к понижению Маркса. Но эти законы представляют собой тенденции, полученные путем экстраполяции абстрактной модели.

Таким образом, к середине XIX в. в экономической науке сложились два противостоящих друг другу течения: классическая политическая экономия (преимущественно британская) и историческая школа (преимущественно немецкая). Их корреляция с фритредерством и протекционизмом несомненна. Интересно, что в отличие от Великобритании, где политика свободной торговли была в интересах буржуазии, а протекционизм – в интересах земельных собственников, в других странах соотношение было обратным. Как правило, политическое преобладание земельных собственников вело к распространению фритредерства, а представители развивающейся промышленности решительно выступали за протекционизм. Соответственно

²⁸ Peukert H. Op. cit., p.93.

²⁹ Еще один, более поздний пример: рассматривая кризис, поразивший страны с рыночной экономикой, Кейнс уделял основное внимание количественному показателю эффективного спроса, тогда как его противники (например, Хайек) ставили на первое место ценовые соотношения.

складывалось и соотношение сил между приверженцами классической и исторической школ. Например, в аграрной в целом Испании преобладали представители классической школы, а в промышленно развитой Каталонии развилась своя историческая школа. Малые страны Северной Европы, связанные с английской экономикой, практиковали свободу торговли – и в них доминировала классическая политэкономия. В то же время, в большинстве стран континентальной Европы, а также в США, которые можно было в то время отнести к странам догоняющего развития, историческая школа пользовалась очень заметным влиянием. В некоторых странах свобода торговли и протекционизм сменяли друг друга.

В некотором приближении мы можем считать эти два течения представителями двух упомянутых нами канонов, хотя, как уже было сказано, внутри каждой школы наблюдалось известное разнообразие.

Как известно, важнейшую роль в развитии экономической науки сыграла маржиналистская революция. В целом она, несомненно, способствовала усилению абстрактности экономической теории, которую мы связываем с первым канон. Однако реальная картина намного более сложна. Интересно, что авторы первых концепций, которые затем вошли в маржиналистскую теорию, такие, как Дюпюи или фон Тюнен, первоначально исходили из потребностей в разрешении практических вопросов. Однако, начиная с Госсена, маржиналистская теория сильно отделилась от реальной экономики и политики и увлеклась развитием своего теоретического и математического аппарата. Не следует недооценивать значения этого великого достижения: был создан цельный самостоятельный, недоступный пониманию профанов исследовательский аппарат, основанный на системе «предельных» (marginal) величин. Задача его совершенствования была увлекательной, а выход на реальность можно было отложить до тех пор, пока не появится соответствующая статистика, а методы исследования не станут более тонкими. Госсен и Джеворнс провозглашали цель создания дедуктивной экономической науки, построенной по образцу естественных наук. Джеворнс даже называл свою теорию «механикой собственного интереса и полезности».³⁰ Предпосылки этой «механики» (речь идет о бентамовской «арифметике счастья»), по утверждению Джеворнса, может принять каждый разумный человек.³¹ В действительности это не так – даже среди других маржиналистов первого и второго поколений утилитаристские предпосылки Госсена–Джеворнса полностью разделял разве что Эджуорт. Еще важнее то, что построенная на них модель совершенной конкуренции рациональных максимизирующих индивидов явно не относилась к сфере обыденного опыта. Теория меновой ценности, с которой революция собственно и началась, несомненно, основывалась на абстрактных моделях, хотя Джеворнс считал, что в будущем она сможет стать эмпирической по мере прогресса статистики. В еще большей степени мы можем это утверждать о маржиналистской теории распределения (например, в версии Дж.Б.Кларка). Теория предельной производительности, лежащая в основе взглядов Кларка на производство и распределение дохода, построена на аналогии с теорией предельной полезности, но аналогия эта не очевидна. В теории предельной производительности реализма меньше, чем в теории предельной полезности, т.к. изменчивость производственной функции даже теоретически не может быть такой же, как изменчивость корзины потребительских благ.³² Абсолютная взаимозаменяемость факторов производства – несомненно, очень сильная абстракция. Другие области экономической теории далеко не сразу были освоены маржиналистским анализом. Но в целом маржиналистская революция, несомненно, ознаменовала собой усиление позиций первого канона.

³⁰ Jevons W.S. The Theory of Political Economy. 3 edition. L.: Macmillan, 1888, p.XVI–XVII.

³¹ Schlefer J. Op. cit., p.75.

³² Schlefer J. Op. cit., p.107–111.

Какое же влияние это оказало на экономическую политику? Казалось бы, следовало ожидать усиления фритредерства в широком масштабе. Однако все получилось совсем не так.

Дело в том, что степень абстракции может быть настолько велика, что такие важнейшие экономические институты как форма собственности или свобода контрактов легко могут «выпасть» из анализа. Поэтому маржиналистская теория оказалась совместимой и с либерализмом, и с социализмом (например, в число основоположников австрийской школы маржинализма входили сторонники свободного предпринимательства Менгер и Бем-Баверк, и поборник социализма Визер). Во время знаменитых дебатов о возможности экономического расчета при социализме просоциалистические аргументы Ланге и Лернера были сугубо абстрактными, основанными на модели общего равновесия, а антисоциалистические аргументы Мизеса и Хайека были связаны с реальным несовершенством имеющейся у экономических субъектов информации.

Попытки синтеза

Особый интерес для нашей темы представляют редко встречающиеся в истории попытки синтезировать оба канона, взяв от каждого самое ценное. В качестве примеров мы рассмотрим А.Маршалла, Й.Шумпетера и В.Ойкена.

В эпоху, наступившую после маржиналистской революции, наиболее масштабной из попыток такого рода следует назвать творчество Альфреда Маршалла. С его именем традиционно связывается термин «неоклассическая экономическая теория». Однако понимать Маршалла только как приверженца и защитника маржиналистской или неоклассической теории было бы недопустимым упрощением. Его целью, очевидно, было создание непосредственно полезной экономической теории. Он пытался добиться баланса теории и практики в экономическом анализе, гармоничного сочетания различных исследовательских парадигм и методов, существующих в экономической науке. По мнению Маршалла, экономическая наука вовсе не кончалась теоретическими выкладками с математическими иллюстрациями – ее основная часть должна была лежать гораздо ближе к поверхности явлений. Если говорить о терминологии, то Маршалл предпочитал говорить об «экономическом анализе», в котором «экономическая теория» или «чистая теория» является лишь одним из элементов. Показательна здесь полемика лидера кембриджской школы Маршалла с экономистами из Лондонской школы экономики. В письме Кэннану он спорит с тем, что экономическая теория якобы дает «ощущение пропорций».³³ Напротив, – утверждает Маршалл, – она искажает это ощущение, поскольку подчеркивает те элементы, которые легче поддаются аналитическим методам, а, значит, придает неверные удельные веса различным экономическим силам. Подлинное ощущение пропорций, по мнению Маршалла, дают лишь широкие исторические знания.³⁴ Любопытно, что здесь Маршалл противопоставляет экономистов-теоретиков, которые, не выходя за пределы своей узкой области, склонны исказить реальные пропорции, бизнесменам-практикам, которые вынуждены сосредоточить свои умственные силы на самых важных аспектах стоящих перед ними проблем. Экономист, по словам Маршалла, начинает со смелых и жестких определений, которые вызывают у читателя ложное ощущение безопасности. Что же касается нечеткого, с различными оттенками смысла словоупотребления, свойственного обыденной речи деловых людей, то оно всегда «скрывает реальную сложность». Используемый Маршаллом метод частично-

³³ Whitaker J.K. (ed.). The Correspondence of Alfred Marshall, Economist. Cambridge: Cambridge University Press, 1996, v.II, p.397.

³⁴ Whitaker J.K. (ed.). Op. cit., v.III, p.13.

го равновесия, обладающий меньшей степенью абстракции, чем вальрасовская система общего равновесия, позволял ему ставить многие практические проблемы, касающиеся отдельных частей экономической системы, и предлагать их решение. Будучи сильным математиком и прекрасно понимая теоретические преимущества системы общего равновесия, Маршалл сознательно наступал на горло собственной песне, считая, что он не вправе заниматься более сложной и интересной теорией в то время, как своего решения ждут практические проблемы.

Судя по работам Маршалла и его немногочисленным и неохотным высказываниям на методологические темы, он видел свою методологическую позицию между английскими дедуктивистами (Кернс, Сиджуик, Дж.Н.Кейнс) и представителями новой исторической школы (Шмоллер, Эшли). Он считал противопоставление индукции и дедукции ложным, поскольку экономисту необходимо владеть как более мощным аналитическим аппаратом, так и лучшим знанием фактов и исторического контекста. «Индукция, дополненная анализом и дедукцией», – так выглядела по Маршаллу формула экономического исследования.³⁵ Чистая дедуктивная теория нужна экономисту для того, чтобы выделить различные последствия сложных явлений. Но «функция анализа и дедукции в экономической науке состоит не в создании нескольких длинных цепей логических рассуждений, а в правильном создании многих коротких цепочек и отдельных соединительных звеньев».³⁶

Напомним, что Маршалл считал вышедшие в 1890 г. «Принципы» первым, наиболее абстрактным томом большого исследования. Позднее на максимально приближенном к реальности уровне была полностью написана работа «Промышленность и торговля». Однако и между различными частями («книгами») «Принципов» существуют большие различия по степени абстракции. Например, Книга V, посвященная модели (частичного) равновесия, написана на более абстрактном уровне, чем Книга IV, излагающая вопросы экономики промышленности и тенденции убывающей и возрастающей отдачи на уровне, приближенном к реальности. Есть у Маршалла и аналогия из растительного мира, подобная листовской: сопоставление жизненного цикла фирм и деревьев в лесу. Что касается политических рекомендаций Маршалла, то они вытекают как из более теоретических абстрактных глав (например, налогообложение отраслей с убывающей отдачей и субсидирование отраслей с возрастающей отдачей), так и из более описательных и конкретных (поддержка малого бизнеса). В целом они направлены на достаточно ощутимое государственное регулирование, хотя и далекое от социалистических мер. Теорию государственного регулирования, построенную на идеях Маршалла, разработал его ученик А.Пигу.

Мы уделили столько внимания Маршаллу, поскольку, на наш взгляд, именно он сделал наиболее основательную попытку не просто навести мосты между двумя канонами экономической науки, но и интегрировать их на благо общества. В каком-то смысле, противоположностью Маршалла можно назвать Йозефа Шумпетера. Если Маршалл исходил из того, что «природа не делает скачков», то Шумпетер построил свою теорию экономического развития именно на «скачках», резких изменениях траектории движения экономики. Глубоко чуждым Шумпетеру было и стремление Маршалла и других английских экономистов сделать свою теорию непосредственно полезной для общества – Шумпетер был искушенным методологом и хорошо знал все подводные камни, лежащие на этом пути. Можно вспомнить и о том, что величайшим экономистом всех времен Шумпетер называл Вальраса, отстаивавшего подход, противоположный маршаллианскому. И все же именно Шумпетера с большими основаниями относят к основоположникам эволюционной теории, противостоящей неоклассике. Его теория экономического развития это недвусмысленно доказывает.

³⁵ Маршалл А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993, т. III, с. 225.

³⁶ Маршалл А. Указ. соч., с. 212.

Абстрактная и статическая система Вальраса была хороша лишь в качестве точки отталкивания для динамической и на порядок более конкретной концепции Шумпетера, в которой нашлось место не только для жизненного цикла предприятия, но даже для психологических черт типичного предпринимателя (здесь можно отметить сходство с Маршаллом). В своей книге «Теория экономического развития» Шумпетер пытался удержаться в границах экономической теории, но теория в последующие десятилетия настолько быстро формализовалась и математизировалась, что шумпетерианство, как и маршаллианство, осталось на обочине мейнстрима, зато с успехом использовалось в бизнес-образовании, где второй канон всегда сохранял прочные позиции. После непродолжительного и неудачного опыта практической деятельности на государственных постах (советник Комиссии по социализации при социалистическом правительстве Германии и министр финансов в социалистическом правительстве Австрии) Шумпетер избегал практических рекомендаций, но в своих теоретических трудах рисовал перспективы неизбежного, хотя и малопривлекательного продвижения к социализму.

Если в большинстве стран начиная с 1890–1900 гг. утвердилось господство маржиналистской теории, то в Германии до 1945 г. прочно удерживала позиции историческая школа. Этот период развития экономической науки в Германии, а также период 1920-х гг. в США, когда лидирующую роль в американской экономической науке играл институционализм, за последние два столетия можно назвать редкими исключениями, связанными с доминированием второго канона в экономической мысли отдельных стран. Поэтому они представляют для нас особый интерес. Если в практической политике эти периоды отмечены немалыми успехами (достаточно назвать социальную политику Бисмарка и Новый курс Рузвельта, авторами которого были как раз институционалисты), то в области теории прогресс не был заметен.

Стоит также обратить внимание на то, что практические рекомендации Второго канона воплощались в жизнь в условиях скорее авторитарных политических режимов. По крайней мере для Вальтера Ойкена, который еще до Второй мировой войны начал задумываться о том, как преобразовать Германию после конца гитлеризма, задача восстановления свободной, основанной на конкуренции рыночной экономики, и возрождения экономической теории как таковой, которая в нацистской Германии была вне закона, воспринимались неразрывно связанными. Ойкен написал две большие книги, первая из которых («Основы национальной экономики») была методологической, а вторая («Основные принципы экономической политики») была посвящена экономической политике. Промежуточного звена в виде теории как таковой здесь не было.

Зато была попытка методологически связать воедино описательную конкретную экономическую историю и формальную абстрактную экономическую теорию. Теория, в терминах Ойкена, занимается «хозяйственным процессом», движимым рациональной логикой «экономического человека», и представляющим собой распределение производственных ресурсов между способами применения, распределение имеющихся благ между потребляемой и накапливаемой частями и пр. Это, действительно, инвариант, существовавший во все времена и доступный анализу с помощью категорий формальной экономической теории. Но вопрос о том, какой раздел теории следует применить, можно решить лишь тогда, когда мы с помощью конкретно-исторического описания выясним, к какой из форм рынка относится случай, который мы анализируем. Это уже вопрос, имеющий отношение к «хозяйственному порядку», согласно которому строятся планы и принимаются решения в данном историческом случае. Здесь абстрактная теория помочь нам не может. Государственная политика, согласно Ойкену, должна устанавливать и совершенствовать хозяйственные порядки и не вмешиваться в хозяйственный процесс. В итоге, принципы полити-

ки у Ойкена не связаны с экономической теорией, но вытекают из видения существующего и желаемого хозяйственных порядков (основные черты желаемого порядка – свобода и конкуренция). Его взгляды на экономическую политику, на которые во многом опиралась экономическая политика Людвига Эрхарда, можно назвать либеральными (особенно в немецком контексте). По крайней мере, в лозунге «социального рыночного хозяйства» слово «рыночный» было важнее слова «социальный».³⁷

В итоге этого раздела мы можем сделать вывод, что попытки находить баланс между двумя канонами сочетались с различными предпочтениями в области экономической политики.

История двух канонов – XX век

Очевидно, что дальнейшее развитие неоклассического мейнстрима, начиная с 1930-х гг., после некоторых колебаний пошло не по предназначенному Маршаллом пути. С одной стороны, предпринимались попытки продолжить движение экономической теории в сторону большей реалистичности и применимости в политике. Такого рода попытки наблюдались как в микроэкономике (теория фирмы Коуза), так и в макроэкономике (теория Кейнса). Коуз настаивал, что «реализм предпосылок заставляет нас исследовать тот мир, который существует, а не воображаемый».³⁸ Он считал предпосылку максимизации полезности излишней и вводящей в заблуждение и подчеркивал, что «правильная степень абстракции зависит от анализируемой проблемы». Анализ, с его точки зрения, не должен опираться на заведомо фиктивные концепции. Основанная им новая институциональная теория отчасти унаследовала реалистический подход Коуза: более реалистические поведенческие предпосылки, детальный анализ институтов, сравнение альтернатив, существующих в реальном мире. Однако прогресс в рамках новой институциональной теории шел во многом за счет ее формализации, хотя сохранялась и реалистическая версия (например, Эли-нор Остром).

Что же касается макроэкономики Кейнса, то, похоже, что он сознательно не формализовал свою теоретическую систему, в частности потому, что состояние ожиданий и долгосрочных предположений, ответственное за стабильность макроэкономической системы, не может быть смоделировано никаким разумным образом.³⁹

Но 1930-е гг. все-таки вошли в историю экономической науки как «годы высокой теории», по выражению Дж.Л.С.Шекла. Экономисты-теоретики в преобладающей своей части решили дилемму «строгость или реалистичность» в пользу первой. У преемников А.Маршалла по неоклассической микроэкономике равновесие вытеснило эволюцию. Они распространили равновесный анализ далеко за пределы, которыми хотел его ограничить Маршалл. Дальнейшее развитие микроэкономической теории проходило в русле вальрасианского подхода общего равновесия. Ключевую роль здесь сыграл Пол Самуэльсон. В то же время, за макроэкономику и макроэкономическую политику отвечала намного более конкретная теория ученика Маршалла – Джона Мейнарда Кейнса. Правда, в области теории «наследники» Кейнса (начиная с Хикса) практически мгновенно формализовали его подход. На какое-то время местом обитания второго канона стала экономика развития, прежде всего, идеи Г.Мюрдаля, определившие политику Всемирного банка – поддержку индустриализации, импортозамещения и т.д.

³⁷ Гутник В. Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: Экономика, 2002, с.76.

³⁸ Coase R.H. Essays on Economics and Economists. Chicago: Chicago University press, 1994, p.18.

³⁹ Schlefer J. Op. cit., p.142.

Важной вехой в истории развития и взаимоотношений двух канонов стала «формалистическая революция», описанная Марком Блаугом.⁴⁰ Как подчеркивал Блауг, главные события «формалистической революции» произошли в 1950-е гг. и связаны с именем Жерара Дебре. Система общего равновесия Вальраса еще могла рассматриваться как абстракция реальности, где линейные уравнения изображали отрасли и рынки. В дальнейшем последователи Вальраса двигались в двух противоположных направлениях. Яркий представитель второго канона В.Леонтьев насытил вальрасовскую схему реальной статистикой и создал межотраслевой баланс – инструмент, подходящий как для эмпирических исследований отраслевой структуры экономики, так и для потенциального использования в целях экономической политики. Напротив, большая группа теоретиков посвятила себя совершенствованию формального аппарата теории общего равновесия, идя по пути углубления абстракции. Экономика в теории Эрроу и Дебре – это особым образом определенное выпуклое множество, которое можно проинтерпретировать как объект, похожий на реальную экономическую систему. Так первый канон эволюционировал от механических моделей (от Курно до Маршалла) до моделей чисто математических. Конечно, следует добавить, что лишь небольшая часть экономического анализа была формализована до уровня Дебре⁴¹, но именно она пользовалась наибольшим престижем. Интересно, что в те же 1950-е гг. формалистический прогресс наблюдался и в области эконометрики.

Говоря о взаимоотношениях двух канонов в современную эпоху, мы должны принимать в расчет значительные изменения в структуре и методологии экономической науки, которые произошли в последние десятилетия. В 1980-е гг. после глубокого кризиса 1974–1975 гг. маятник качнулся в сторону усиления первого канона. Неоклассическая теория освоила новые области: макроэкономику, экономику труда, экономику развития и пр. Процесс создания микроэкономических оснований макроэкономики был, по сути, чисто формалистическим. Использование строгих формальных моделей, опирающихся на подход общего равновесия, считалось одним из основных путей прогресса в экономической науке. Связь этой тенденции с переориентацией экономической политики очевидна. Вспомним хотя бы теоретический тезис Р.Лукаса о недейственности государственной макроэкономической политики, который можно было бы назвать теоретическим знаменем «консервативной контрреволюции» в этой области. Вообще опыт показывает, что макроэкономические дискуссии представляют собой битву абстракций, в которой побеждают не более абстрактные или менее абстрактные теории, а такие теории, которые дают ответы на наиболее важные вопросы, стоящие на повестке дня в соответствующий период – будь то вынужденная безработица 1930-х гг. или стагфляция 1970-х гг. Мировая мода в области экономической политики, действительно, сместилась в сторону либерализации внутренних и внешних рынков, приватизации, финансовой стабилизации. В последние десятилетия XX в. МВФ и Всемирный банк настойчиво рекомендовали всем без исключения странам политику либерализации хозяйственной деятельности, в том числе внешней торговли.

Примерно к 2000 г. положение постепенно изменилось. Это особенно заметно по статистике журнальных публикаций, содержащих эмпирические данные. Их доля в этот период сильно возросла. Роберт Солоу отметил, что современные экономисты «одержимы данными».⁴² Статьи, имеющие эмпирическую направленность, очень разнородны, они включают эконометрические исследования с реальными статисти-

⁴⁰ Blaug M. The Formalist Revolution of the 1950s // Journal of the History of Economic Thought, 2003, v.25, no.2, p.145–156.

⁴¹ Kesting P. and Vilks A. Op. cit., p.296.

⁴² Solow R. How Did Economics Get That Way and What Way Did It Get? // Daedalus, 1997, v.126, p.57.

ческими данными, а также теоретические модели, отражающие какие-то черты реального мира. Большая их часть (хотя, конечно, далеко не все) использует инструментарий теории игр. Эта группа расположена как бы между чистой теорией и эмпирическими исследованиями. Один из наиболее известных, правда более ранний пример из этой группы – статья Дж.Акерлофа о рынке «лимонов».⁴³ Она вроде бы посвящена исследованию рынка поддержанных автомобилей, но этот рынок появляется в модели в чрезвычайно «стилизованном» виде, в ней не отражено практически никаких институциональных реалий. Единственная реальная черта этого рынка (и многих других), использованная в модели – это асимметрия информации между покупателями и продавцами. Рынок поддержанных автомобилей – не более, чем иллюстрация этого общего принципа (который, конечно, менее абстрактен, чем предпосылка совершенной и симметрично распределенной информации, использовавшаяся в ортодоксальных неоклассических моделях). Трудная история публикации статьи Акерлофа хорошо известна и доказывает, что данный жанр в далекие 1970-е гг. был еще непривычен.

Этот разворот к реальности, который можно было бы назвать «новым эмпиризмом», кажется, еще не получил достаточного рассмотрения в методологической литературе. Степень абстракции и теоретической строгости в этих моделях существенно меньше, чем в моделях общего равновесия. Французский экономист Бернар Валлизе называет этот феномен «ослаблением моделей».⁴⁴ Новый эмпиризм похож на новый институционализм: новая реальность исследуется с применением в общем-то традиционных, но несколько модифицированных моделей. Определить принадлежность этих новых моделей к тому или иному канону часто затруднительно.

Наряду с «разворотом к реальности», в современном мейнстриме надо отметить нарастание разнородности: в него стали в какой-то части входить поведенческая, институциональная и эволюционная экономика. Эти подходы (их принято называть гетеродоксальными), в общем, ближе ко второму канону, чем к первому, но и здесь все не так просто. Например, есть основания приписать поведенческую экономику второму канону, хотя большая часть работ Д.Канемана, А.Тверски и др. предпринималась специально, чтобы проверить формалистическую теорию ожидаемой полезности.

Так называемые теории «сложности» (complexity) используют продвинутые компьютерные программы, но их поведенческие предпосылки гораздо более реалистичны, чем в неоклассических моделях и не требуют высокой степени рациональности. В модели «искусственного» рынка ценных бумаг, разработанной Брайаном Артуром и его соавторами, участники рынка разнородны и способны к адаптации, используют различные эвристические правила, имеют пороги восприятия.⁴⁵ Такой подход тоже непросто причислить к какому-либо из канонов. Техническая сложность модели в данном случае не означает формализма подхода.

Что касается уровня экономической политики, то здесь мы видим постепенный рост внимания к институтам экономического развития и конкретным инструментам государственной экономической политики. Поворот к «новому регулированию», видимо, ускорится в результате текущего экономического кризиса.

⁴³ Глубокий методологический анализ этой статьи см. в работе: Sugden R. The status of theoretical models in economics. In: Fact and Fiction in Economics. Ed. by U.Maki. Cambridge University Press, 2002, p.107–136.

⁴⁴ Walliser B. Les trois sources de la cumulativité en économie. In: La cumulativité du savoir en sciences sociales. Ed. par B.Walliser. Paris: Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, 2009, p.241.

⁴⁵ Arthur W.B., Holland J., LeBaron B., Palmer R. and Tayler P. Asset Pricing under Endogenous Expectations in an Artificial Stock Market. In: The Economy as an Evolving Complex System II. Ed. by W.B.Arthur, S.Durlauf and D.Lane. Reading: Addison-Wesley, 1997, p.15–44.

Вместо заключения

Какой вывод мы можем сделать, рассмотрев историю двух канонов? Рассмотренные выше попытки их объединить трудно назвать успешными, по крайней мере, влияние этих попыток на дальнейшее развитие экономической науки было ограниченным. Каким же должно быть «правильное» соотношение двух канонов экономической науки? Не следует ли, как утверждают радикальные критики, вовсе отказаться от амбициозных притязаний первого канона и удовлетвориться «поверхностными» обобщениями второго? Нам представляется, что это был бы столь же неправильный выбор, как и полная концентрация на абстрактных теориях первого канона. Такого же мнения придерживается и Э.Райнерт, утверждающий, что «два типа экономического мышления во многом сочетаются и дополняют друг друга».⁴⁶ При этом дело вовсе не только в том, что первый канон «дает нам утешительную иллюзию упорядоченности окружающего хаоса»⁴⁷ – с иллюзиями часто полезно расставаться. Модельный мир первого канона позволяет нам глубже анализировать окружающий мир, видеть в нем закономерности, невидимые невооруженным глазом обывателя, избегать логически несостоятельных аргументов. Эти закономерности могут быть полезны и для экономической политики, но при одном непременном условии, о котором писал еще Дж.С.Милль – мы не должны забывать о сделанных нами в интересах анализа сильных абстрагирующих допущениях. «Когда экономические рассуждения используются как основа для политических рекомендаций, формальные экономические модели следует употреблять с той же критической дистанцией, как и неформальные аргументы».⁴⁸

Что же касается проверки «гипотезы Райнерта», то на большинстве рассмотренных нами исторических примеров она подтверждается. Однако имеющиеся исключения заставляют быть более осторожными. Попробуем сформулировать следующий тезис: абстрактная экономическая теория рекомендует политику, основанную на ограниченном числе принципов, каковы бы они ни были. Под эту рубрику подходят как политика экономического либерализма, так и полная централизация экономической деятельности. Политика же, рекомендуемая более конкретной теорией, всегда менее «принципиальна», в большей степени носит *ad hoc* характер и учитывает конкретные особенности сложившейся ситуации и ее институционального контекста.

⁴⁶ Райнерт Э.С. Указ. соч., с.59.

⁴⁷ Там же.

⁴⁸ Kesting P. and Vilks A. Op. cit., p.296.

ГЛАВА 2. ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЫНКИ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Анализ политических рынков: основные принципы

Изучение политических механизмов регулирования мировой экономики относится к числу наиболее динамичных направлений современной науки о мировой политике. Этот факт обусловлен как общим повышением сравнительного веса экономических вопросов в повестке дня международных акторов, так и растущим осознанием ограниченности традиционных подходов к анализу международного взаимодействия в данной сфере. К такому осознанию пришли представители сразу двух ключевых научных дисциплин, традиционно занимающихся рассмотрением соответствующего взаимодействия. В обоих случаях речь шла о существовании очевидных противоречий между предположениями, лежащими в основе изучения процессов выработки экономической политики, и реальной практикой выработки решений в данной области.

С одной стороны, ключевое для *экономической науки* предположение о том, что в основе регулирования экономических процессов лежит стремление субъектов принятия политических решений к максимизации функции общественного благосостояния (т.е. в конечном итоге – интересы большинства граждан страны), не отличается реалистичностью и не позволяет объяснять существенно важные для мировой экономики парадоксы ее регулирования. Одной из областей, в которых наиболее остро проявляется разрыв между традиционной теорией и практикой выработки регуляторной политики, является регулирование международной торговли. Несмотря на то, что в соответствии с теоретическими аргументами политика свободной торговли в общем случае обеспечивает более высокий уровень благосостояния граждан страны, чем использование торговых барьеров, эти барьеры, в той или иной форме, применяются всеми странами мира. Более того, по мере выработки под эгидой ВТО международно значимых правил, ограничивающих использование «классических» механизмов защиты национальных производителей (субсидии, импортные пошлины и квоты), наблюдается рост использования других инструментов, которые часто вносят в экономическую систему еще большие диспропорции. Чем можно объяснить столь очевидные парадоксы?

Одна из интерпретаций, особенно популярная среди сторонников внешнеторгового протекционизма, заключается в том, что теоретические аргументы в пользу свободной торговли не принимают во внимание важные позитивные последствия использования торговых барьеров (такие, как стимулирование долгосрочного развития, поддержка молодых отраслей и секторов экономики, имеющих значение для сохранения социальных и культурных ценностей, повышения обороноспособности страны и т.п.). Данная линия рассуждений, однако, страдает серьезными недостатками. Экономическими историками и специалистами по экономическому развитию было неоднократно показано, что как мотивы использования мер протекционистской политики, так и результаты этих мер имеют очень отдаленное отношение к стимулированию экономического развития и максимизации экономического благосостояния. В частности, предпринятые рядом развивающихся стран в 1960–1970-е гг. попытки следовать протекционистским рецептам развития привели к падению экономической эффективности и стагнации.¹

¹ Krueger A.O. Trade Policy and Economic Development: How We Learn // American Economic Review, 1997, v.87, no.1, p.1–22.

С другой стороны, школы *международных политических исследований* также столкнулись со значительными сложностями в объяснении современных тенденций регулирования мировой экономики. Для представителей школ реализма и неореализма главный вызов связан с появлением большого числа негосударственных акторов – субъектов транснационального бизнеса и глобального гражданского общества – чье влияние на выработку глобально значимых правил ведения хозяйственной деятельности (а подчас – и прямое влияние на характер развития экономических процессов) оказывается сопоставимо с влиянием национальных государств. Наглядным примером стала деятельность международных неправительственных организаций, связанная с привнесением проблематики защиты прав человека и окружающей среды в повестку дня глобального экономического регулирования, или поведение международных рейтинговых агентств в период глобального экономического кризиса. В частности, действия рейтингового агентства Standard and Poor's, понизившего суверенный кредитный рейтинг США в августе 2011 г., находится в резком противоречии с традиционными «реалполитическими» представлениями о подчиненной роли негосударственных акторов по отношению к государствам базирования. В свою очередь, присущий «идеалистическому» (и в целом либеральному) направлению в исследованиях мировой политики акцент на роли ценностей, правил и институциональных структур столкнулся со сложностями в объяснении того факта, что соответствующие правила и структуры могут создаваться и использоваться международными субъектами для достижения целей, не имеющих ничего общего с либеральными ценностями. Предложенные в рамках школы конструктивизма интерпретации указанных парадоксов преимущественно являются объяснениями *ad hoc* и не могут служить субституту полноценной объяснительной схемы, которая носила бы универсальный характер.

Основу такой схемы составляет признание *принципиального сходства поведения людей в экономической и в политической сферах*.² Выходя на экономические рынки в роли продавцов и покупателей, формулируя стратегии использования располагаемых ресурсов в рамках фирмы или домохозяйства, принимая решения о реализации бизнес-проекта или рассматривая перспективы собственной профессиональной карьеры, люди руководствуются определенным набором индивидуальных интересов, на реализацию которых направлена их деятельность. Эти интересы могут быть рационально осознанными или носить характер этических императивов, формироваться под влиянием индивидуального опыта, социальных условий или целенаправленного воздействия со стороны других людей. Принципиальным является то, что для реализации этих интересов люди должны вступать во взаимодействие между собой, неотъемлемым элементом которого является *обмен* правами, ресурсами и благами. Этот обмен составляет сущность взаимодействия на экономических рынках. Аналогичным образом – в рыночных терминах – может рассматриваться любое взаимодействие, стороны которого вступают в добровольный обмен благами, представляющими ценность для контрагента.

Начало использования данного аналитического подхода для анализа процессов экономического регулирования является заслугой теории общественного выбора. Зародившись в 1960-х гг. как отрасль экономической науки, изучающая вопросы налогообложения и государственных расходов в контексте проблемы предоставления общественных благ, теория общественного выбора в последующие десятилетия значительно расширила сферу своего анализа и в настоящее время может рассматриваться в качестве дисциплины, претендующей на статус «экономической теории

² Афонцев С.А. Политические рынки и экономическая политика. М.: Комкнига, 2010.

политики».³ С 1990-х гг. наблюдается активное освоение аналитического инструментария теории общественного выбора специалистами в области мировой политики. Результатом этого стало складывание особого направления в рамках исследования экономических аспектов мировой политики – парадигмы общественного выбора в международной политической экономии.⁴

Можно указать на три особенности теории общественного выбора, определяющие характер разрабатываемых на ее основе аналитических схем. Во-первых, для описания поведения человека в политической сфере используются те же гипотезы, что и в неоклассической экономической теории. В первую очередь речь идет о гипотезах следования личному интересу, а также рациональной максимизации целевой функции. Таким образом, подход, предложенный теорией общественного выбора, связан с предположением о принципиальной идентичности мотивов, управляющих человеческим поведением в экономической и политической сферах, т.е. *мотивов, связанных с реализацией собственных интересов и рациональной максимизацией опирающихся на эти интересы целевых функций*.

Во-вторых, процесс политического взаимодействия людей рассматривается в терминах рыночного взаимодействия. Иными словами, предполагается, что отношения между людьми в политической сфере могут быть описаны в терминах взаимовыгодного обмена: акторы, которые стремятся максимизировать свою целевую функцию, платят другим акторам определенную «цену» в обмен на решения, удовлетворяющие их интересам. Механизмы регулирования международных экономических процессов, таким образом, рассматриваются в контексте взаимодействия акторов, заинтересованных в реализации выгодных для них регулятивных мероприятий, и субъектами принятия политических решений, заинтересованными в получении политической поддержки и трансфертов благосостояния от этих акторов. Такое взаимодействие предполагает отношения обмена между указанными группами субъектов (решения в области экономического регулирования в обмен на политическую поддержку и трансферты благосостояния), что и позволяет моделировать его в рыночных терминах – как *взаимодействие на политических рынках*. С этим связана третья характерная черта методологии общественного выбора: предположение о рыночном характере политического взаимодействия позволяет использовать для его изучения формальные инструменты экономического анализа, связанные с рассмотрением вопросов об условиях существования рыночного равновесия, его стабильности, путях его достижения и его оценке по критериям эффективности.

Использование данной аналитической схемы позволяет говорить о существовании двух типов рынков:

- на *экономических рынках* осуществляется обмен товаров и услуг между субъектами хозяйственной деятельности;
- на *политических рынках* осуществляется обмен решений, связанных с регулированием экономических процессов⁵, на позитивные стимулы, предоставляемые экономическими субъектами и субъектами гражданского общества (политическая поддержка), либо на отказ от использования негативных стимулов (которые могут выступать в форме протестных акций, санкций и т.п.).

³ См. фундаментальный обзор проблематики теории общественного выбора в книге: Мюллер Д. Общественный выбор III. М.: ГУ-ВШЭ, 2007.

⁴ Афонцев С.А. Экономическое измерение мировой политики.// Современные международные отношения и мировая политика. Под ред. А.В.Торкунова. М.: Просвещение, 2004, с.142–163.

⁵ В общем случае можно говорить о любых политических решениях, удовлетворяющих интересам конкретных групп акторов, готовых платить определенную «цену» за учет своих предпочтений.

Рассмотрение явлений экономического и политического рынков как неразрывно связанных и подчиняющихся одним и тем же законам позволяет строить анализ проблем регулирования экономических процессов на качественно новом теоретическом фундаменте. Все эти процессы оказываются *эндогенными для экономико-политической системы*, в рамках которой

- экономические интересы акторов обуславливают формирование их запросов в адрес субъектов принятия политических решений относительно регулирования экономических процессов;
- проводимая политика регулирования, в свою очередь, оказывает влияние на результаты, достигаемые соответствующими акторами при реализации их интересов, и приводит к дальнейшей модификации их запросов в отношении политики регулирования.

Эндогенизация параметров политики экономического регулирования является одним из наиболее существенных достижений теории общественного выбора. Определенный параметр политики регулирования (например, предельный уровень импортных таможенных пошлин, предусмотренный соглашениями ВТО, или уровень процентной ставки Европейского центрального банка) *рассматривается как эндогенный*, если его выбор можно объяснить рациональным максимизирующим поведением политических акторов. Состав этих акторов и характер реализуемых ими интересов, в свою очередь, определяет уровень политических рынков, на котором осуществляется принятие решений относительно соответствующих параметров политики регулирования.

Уровни политических рынков

В современных исследованиях процессов, связанных с регулированием международных экономических процессов, принято выделять три группы акторов, вовлеченных во взаимодействие на политических рынках:

- государственные акторы, представляющие национальные государства и их субнациональные административные единицы (субъекты федерации, административные регионы, муниципалитеты и т.д.), а также региональные интеграционные объединения и международные межправительственные организации;
- бизнес-субъекты – национальные компании и субъекты транснационального бизнеса, деятельность которых направлена на получение прибыли от коммерческой деятельности, а также политической ренты, обусловленной выгодными для них решениями в области экономической политики;⁶
- субъекты гражданского общества – негосударственные неприбыльные организации и структуры (неправительственные организации, массовые социальные движения, сетевые структуры), а также отдельные индивиды, реализующие собственные политические интересы и идеалы.

В соответствии с тем, что было сказано в предыдущем разделе, взаимодействие между этими акторами может рассматриваться как взаимодействие рыночного типа, в рамках которого одни акторы предъявляют спрос на решения в области экономического регулирования, а другие – осуществляют их предложение. При этом соответствующие решения могут относиться к сфере компетенции субъектов принятия политических решений (СППР) национального уровня, но могут и выходить за эти рамки, относясь к сфере ответственности руководящих органов региональных инте-

⁶ Подробнее о деятельности субъектов транснационального бизнеса см. Афонцев С.А. Субъекты транснационального бизнеса и мировые политические процессы. В издании: *Метаморфозы мировой политики*. Под ред. М.М.Лебедевой. М.: МГИМО(У) МИД России, 2012, с.231–257.

грационных объединений и/или международных экономических организаций. Более того, акторы, которые на одних политических рынках выступают в качестве субъектов предложения регуляторных решений, на других могут выступать в качестве субъектов спроса.

Таблица 1. Три уровня политических рынков

Уровень политических рынков	Акторы, осуществляющие предложение экономической политики	Акторы, предъявляющие спрос на экономическую политику	Акторы, решения которых налагают ограничения на доступные наборы мер экономической политики
Национальный	СППР национального уровня	Избиратели СППР субнационального уровня* Национальные компании и группы давления ТНК и иные СТБ СГО (национальные и международные)	РИО МЭО
Региональный	СППР, аффилированные с региональными интеграционными организациями (РИО)	СППР (субнационального** и национального уровня) стран-членов Избиратели стран-членов*** Национальные компании и группы давления стран-членов ТНК и иные СТБ СГО (национальные стран-членов и международные)	МЭО
Глобальный	СППР, аффилированные с международными экономическими организациями (МЭО)	СППР субнационального и национального уровня СППР, аффилированные с РИО ТНК и иные СТБ СГО (международные)	МЭО (взаимные ограничения)

Аббревиатуры:

СППР – субъекты принятия политических решений;

ТНК – транснациональные компании;

СТБ – субъекты транснационального бизнеса;

СГО – субъекты гражданского общества (НПО, социальные движения, сетевые структуры и т.п.);

РИО – региональные интеграционные объединения;

МЭО – международные экономические организации.

* К ним относятся субъекты принятия решений на уровне субъектов федерации/конфедерации (в федеративных/конфедеративных государствах), на муниципальном уровне и на уровне органов местного самоуправления.

** Если учредительные документы РИО предусматривают такую возможность.

*** Если предусмотрено формирование органов парламентского типа и/или проведение референдумов.

Например, национальные правительства выступают в качестве субъектов предложения по отношению к национальным избирателям и бизнес-субъектам, и в то же время предъявляют спрос на решения региональных интеграционных объединений (как в случае лоббирования национальными правительствами в пользу выгодного им распределения средств из структурных фондов ЕС). Аналогичным образом региональные интеграционные объединения могут не только выступать в роли субъектов предложения экономической политики, но и в роли субъектов спроса (такова, в частности, роль Комиссии ЕС в ходе Дохийского раунда переговоров ВТО). На основании этого можно выделить три уровня политических рынков: национальный, региональный и глобальный (см. Таблицу 1). При этом решения, принимаемые на более высоких уровнях политических рынков, ограничивают набор альтернатив, доступных для реализации на более низких уровнях (например, членство в ВТО исключает использование дискриминационных мер во внешней торговле, а членство в ЕС предусматривает выполнение странами-членами принципов Единой сельскохозяйственной политики).

Применительно к каждому из уровней в рамках анализа политических рынков используется ряд общих предположений, к числу которых относятся следующие.

(1) *Субъекты принятия политических решений*, представляющие национальные государства, РИО и МЭО, формулируют решения в сфере регулирования экономических процессов таким образом, чтобы максимизировать чистый поток выгод, связанных

- с удовлетворением запросов заинтересованных сторон в обмен на предоставляемые последними материальные и нематериальные блага, и/или
- с обеспечением принятия выгодных им решений со стороны СППР более высокого уровня.

При этом максимизация собственной целевой функции является определяющей целью поведения СППР вне зависимости от того, в каком качестве они выступают – как субъекты предложения решений в области экономической политики или как субъекты спроса на них.

(2) *Бизнес-акторы*, выступающие в роли субъектов спроса на экономическую политику (избирателей, членов групп давления, представителей национальных компаний и ТНК) распределяют свои ресурсы между экономической и политической деятельностью таким образом, чтобы обеспечить равенство предельной отдачи от инвестиций в соответствующие сферы. Иными словами, для них нет принципиальной разницы между инвестированием в развитие хозяйственной деятельности и инвестированием в лоббирование выгодных для них мероприятий экономической политики – и в том, и в другом случае критерием обоснованности инвестиций является благоприятное соотношение выгод и издержек.

(3) *Субъекты гражданского общества* предъявляют спрос на решения в области экономического регулирования через механизмы политического воздействия (как лоббистского, так и протестного) с целью

- реализации собственных приоритетов – таких, как защита прав работников и потребителей, охрана окружающей среды, сохранение культурной идентичности и т.п. – выходящих за пределы собственно экономического круга вопросов, а также
- привлечения дополнительных ресурсов для осуществления собственной деятельности и повышения экономического благосостояния индивидов, вовлеченных в соответствующую деятельность.

В то же время для каждого уровня политических рынков характерны свои особенности, на которых следует остановиться особо.

Национальный уровень политических рынков характеризуется наибольшими возможностями влияния на процессы принятия политических решений со стороны рядовых граждан. Помимо каналов лоббирования, в демократических политических системах для такого влияния открыты механизмы голосования на выборах и референдумах, а также каналы гражданского общества и «внесистемные» протестные рычаги, в недемократических – преимущественно каналы организаций и движений, которые в демократических странах были бы отнесены к субъектам гражданского общества, а также формы организованного и неорганизованного протеста. На международной арене механизмы голосования практически не используются (исключением в данном случае является Европейский Союз, где практикуются регулярные выборы в Европарламент). На региональном и глобальном уровнях политических рынков влияние интересов рядовых граждан пролеживается главным образом через международные каналы реализации интересов субъектов гражданского общества, а также через косвенные механизмы – такие, как возникновение глобальной конкуренции за лояльность между национальными государствами и негосударственными акторами.⁷

Формирование *региональных политических рынков* связано с заключением преференциальных торговых соглашений и/или соглашений об экономическом сотрудничестве между правительствами суверенных государств, что определяет доминирующую роль субъектов принятия политических решений применительно не только в области предложения мер экономического регулирования, но и в сфере спроса на них. Действительно, правительства стран-членов являются главными субъектами спроса на решения СППР, аффилированных с РИО, в то время как бизнес-субъекты и субъекты гражданского общества, функционирующие в странах-членах, могут предъявлять спрос на решения руководящих органов РИО косвенно, через влияние на позиции СППР национального уровня. Таким образом, формируется двухступенчатая схема, в рамках которой СППР национального уровня выступают и в роли субъектов предложения (на национальном политическом рынке), и в роли субъектов спроса (на региональном политическом рынке):

(1) на национальном политическом рынке происходит формирование (под влиянием спроса со стороны бизнес-субъектов и субъектов гражданского общества) набора запросов национального правительства к руководящим органам РИО;

(2) на региональном политическом рынке национальные правительства предъявляют спрос на решения РИО в соответствии с набором приоритетов, определенным по результатам взаимодействия на национальном политическом рынке.

Это, однако, отнюдь не означает, что бизнес-субъекты и субъекты гражданского общества не могут самостоятельно (а не опосредованно – через влияние на позиции национальных правительств) предъявлять спрос на решения, принимаемые на региональном уровне политических рынков. Для этого, однако, необходимо выполнение как минимум одного из двух условий: уставные документы и конвенциональные политические практики РИО должны предусматривать существование политических механизмов, допускающих возможность прямого обращения бизнес-субъектов и субъектов гражданского общества к руководящим органам РИО для реализации своих интересов, и/или сами эти субъекты должны вести трансграничную деятельность на территории стран-членов РИО. Выполнение второго условия означает, что соответствующие *международные* бизнес-субъекты и субъекты гражданского общества (НПО, социальные движения и сетевые структуры) могут быть заинтересованы в изменении условий хозяйственной деятельности (и/или сопряженных с ними соци-

⁷ Афонцев С.А. Интересы граждан и политические механизмы регулирования мировой экономики // Политические исследования (Полис), 2006, №2, с.151–161.

альных параметров) одновременно на территории всех стран-членов РИО. В свою очередь, выполнение первого условия гарантирует доступ к формированию политики экономического регулирования на региональном уровне не только международным, но и национальным бизнес-субъектам и субъектам гражданского общества, которые таким образом получают возможность «через голову» своих правительств отстаивать на региональных политических рынках свои интересы, реализация которых по каким-либо причинам невозможна на национальных политических рынках.

Глобальные политические рынки, по сравнению с региональными, предоставляют более широкие возможности для реализации интересов субъектов, не аффилированных с национальными правительствами. Такое утверждение может звучать парадоксально с учетом того, что за суверенными государствами (точнее, за их правительствами) традиционно признается ведущая роль в определении мирополитического пейзажа, да и сами международные экономические организации (сотрудники которых выступают в роли субъектов предложения на глобальных политических рынках) учреждаются международными договорами между национальными правительствами. Тем не менее можно указать на три фактора, в силу которых роль СППР национального уровня на глобальных политических рынках является сравнительно менее выраженной, чем на региональных политических рынках. Во-первых, число стран-членов МЭО, как правило, больше, чем стран-членов РИО, что усложняет эффективный мониторинг поведения представителей руководящих органов МЭО и пресечение оппортунистического поведения с их стороны. Во-вторых, доминирующей формой РИО в настоящее время являются зоны свободной торговли, руководящие органы которых выполняют по большей части технические функции, в то время как содержательные решения остаются за представителями правительств стран-членов. Напротив, в международных экономических организациях наблюдается процесс расширения полномочий руководящих органов (часто интерпретируемый в терминах «бюрократизации» и «сокращения демократичности» соответствующих организаций). В-третьих, глобальная значимость вопросов, стоящих перед МЭО, открывает для СППР, оперирующих на глобальном уровне, широкие возможности апеллировать за поддержкой к негосударственным субъектам глобальных политических рынков.⁸ Предоставление такой поддержки – равно как и участие в инициированных на уровне МЭО проектах – становится ценой, уплачиваемой бизнес-субъектами и субъектами гражданского общества, оперирующими на глобальном политическом рынке, за учет их мнения при расстановке приоритетов деятельности МЭО и разработке соответствующих проектов.

С точки зрения проблем регулирования мировой экономики наибольший интерес представляет функционирование политических рынков регионального и глобального уровня. Формирование системы международных политических рынков на протяжении периода, последовавшего за окончанием Второй мировой войны, ознаменовало собой принципиальное изменение как распределения ответственности за принятие решений в области регулирования мировой экономики между различными группами акторов, так и круга возможностей, открывающихся перед ними в деле реализации своих интересов. Данные вопросы имеют первостепенное значение с точки зрения анализа современных процессов управления экономическими процессами на международной арене.

⁸ Forman S. and Segaar D. New Coalitions for Global Governance: The Changing Dynamics of Multilateralism // Global Governance, 2006, no.12, p.205–225.

Региональные политические рынки и логика экономической интеграции

Изучение вопросов региональной экономической интеграции в рамках экономической науки и науки о мировой политике имеет прочные, более чем полувековые традиции. Вместе с тем начиная с 1990-х гг. процессы региональной интеграции стали приобретать новое качество и потребовали новых концептуальных схем для своего объяснения. Что же принесло с собой последнее десятилетие прошлого века? С одной стороны, оно ознаменовалось небывалым всплеском интенсивности формирования региональных интеграционных объединений. В первой половине 1990-х гг. возникло большинство региональных ассоциаций, так или иначе формирующих лицо современного мира, включая СНГ, Соглашение о свободной торговле между странами АСЕАН, МЕРКОСУР, Европейский Союз, Организацию азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества и НАФТА. С другой стороны, базовые принципы формирования РИО в оказались принципиально отличными от доминировавших прежде.

Сложившаяся в 1990-е гг. модель формирования региональных экономических группировок, получившая название «нового регионализма»⁹, имеет по крайней мере четыре отличия от моделей, доминировавших на протяжении первых сорока лет после окончания Второй Мировой войны.¹⁰ *Во-первых*, ключевым фактором формирования региональных группировок стали экономические, а не политические реалии; принятие политических решений выступало не в качестве автономной движущей силы интеграции, а в качестве реакции на проблемы экономического характера. *Во-вторых*, для новых РИО не были характерны иерархические институциональные структуры, решения которых обязательны для стран-членов; более того, сам набор институтов существенно различается от группировки к группировке. С этим обстоятельством связан тезис о господстве «мягкого» («soft») регионализма в отличие от «жесткой» («hard») модели регионализма, которой присуща тенденция к централизации принятия ключевых политических решений. *В-третьих*, интеграция по модели «нового регионализма» предусматривает членство в одних и тех же РИО как экономически развитых, так и развивающихся стран. Данная тенденция, знаковым для которой стало формирование Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) с участием США, Канады и Мексики в 1994 г., стала отражением перехода подавляющей части развивающихся стран от импортозамещающей к экспортоориентированной стратегии развития, предполагающей заинтересованность в свободном доступе к внешним рынкам и в получении прямых иностранных инвестиций. Наконец, *в-четвертых*, большинство эффективно функционирующих РИО имело характер зон свободной торговли (ЗСТ) либо по официальному, либо по фактическому статусу, не проявляя реальных признаков движения к более глубоким форматам интеграции.¹¹ В результате оказывается, что «новый регионализм» нацелен скорее на создание своеобразных островов либерального экономического режима, чем на возведение региональных «протекционистских крепостей».

⁹ В популяризацию данного термина решающий вклад внесла работа Kahler M. Regional Futures and Transatlantic Economic Relations. NY: Council on Foreign Relations Press, 1995.

¹⁰ Афонцев С.А. От таможенного союза к Единому экономическому пространству: возможности и риски // ЭКО, 2012, №6, с.94–112.

¹¹ Важной новацией 2000-х гг. стал переход к формированию РИО в формате «зона свободной торговли плюс» (ЗСТ+), дополнительно к либерализации торговли чаще всего включает в себя либерализацию прямых иностранных инвестиций и единые правила защиты прав инвесторов; разработку общей правовой базы в сфере защиты прав интеллектуальной собственности; а также гармонизацию технических стандартов и правил технического регулирования.

Данные особенности существенно пошатнули господствовавшие ранее представления как о сущности механизмов, ответственных за формирование региональных группировок, так и о последовательности ступеней интеграции. С одной стороны, оказалось, что едва ли не единственным РИО, последовательно прошедшим все ступени «лестницы интеграции» – от зоны свободной торговли через таможенный союз и общий рынок к экономическому и валютному союзу и далее к политической интеграции – является Европейский Союз, опыт которого, таким образом, не может считаться достаточно «универсальным» для того, чтобы строить на его основе объяснительные схемы (и тем более рекомендации) применительно к деятельности других РИО. С другой стороны, представление о региональных группировках как своеобразных «лидерах либерализации» бросило вызов традиционному взгляду на механизмы РИО как своеобразные «питомники протекционизма».¹² Данные обстоятельства создали объективный запрос на теоретическую схему анализа интеграционных процессов, позволяющую и учесть традиционные аргументы, и объяснить новые тенденции.

Ключевую роль в рамках данной схемы играет идентификация сил, предъявляющих *спрос на интеграцию*. В качестве таких сил традиционно выделяют национальные компании интегрирующихся стран и ТНК, осуществляющие инвестиции либо планирующие реализацию инвестиционных проектов на территории этих стран. Что касается правительств стран-участниц интеграционных процессов, то их позиция на политическом рынке имеет более сложный характер.

На стадии *формирования РИО*¹³ они выступают в качестве «продавцов» решений в области интеграционной политики, учитывая при этом

- позиции национальных компаний и ТНК, лоббирующих как за, так и против интеграции;
- интересы национальных и международных НПО и социальных движений, чья деятельность так или иначе затрагивает экономические вопросы – в частности, в контексте защиты окружающей среды, прав потребителей и наемных работников и т.п.;
- интересы «неорганизованного электората», проявляющиеся не через механизмы лоббирования, а через голосование на выборах и референдумах;
- интересы правительств стран-партнеров по интеграционному взаимодействию;
- свои собственные интересы, не связанные с получением политической поддержки или трансфертов ресурсов от перечисленных категорий субъектов (например, идеологические предпочтения, стремление оптимизировать параметры функционирования национальной экономики, желание повысить свой международный авторитет и пр.).

¹² Krueger A.O. Are Preferential Trade Arrangements Trade-Liberalizing or Protectionist? // Journal of Economic Perspectives, 1999, v.13, no.4, p.105–124. Характерно, что наиболее выраженное негативное воздействие на торговлю с третьими странами традиционно отслеживался на примере Европейского Союза, который стоит в стороне от модели «нового регионализма» (Soloaga I. and Winters A.L. Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade? // North American Journal of Economics and Finance, 2001, v.12, no.1, p.1–29; Hufbauer G.C. and Schott J.J. Fitting Asia-Pacific Agreements into the WTO System. Paper presented at the HEI/SECO/NCCR Conference, Geneva, September 10–12, 2007).

¹³ Формирование интеграционного объединения обычно рассматривается как двухстадийный процесс: на первой стадии происходит определение «исходного набора» интеграционных предложений каждого из национальных правительств, а на второй – взаимодействие национальных правительств между собой, которое и определяет итоговый характер интеграционного объединения (Grossman G and Helpman E. The Politics of Free Trade Areas // American Economic Review, September 1995, v.85, no.4, p.667–690).

При присоединении к уже действующему РИО правительство страны-кандидата в формулировке решений учитывает как перечисленные факторы, так и позицию руководящих органов РИО. При этом правительства выступают одновременно и в роли «продавца» решения о подаче заявки на присоединение по отношению к тем группам, которые заинтересованы в участии страны в РИО, так и в роли «покупателя» решения о принятии в РИО, которое принимают руководящие органы соответствующего объединения.

В аналогичной двойственной роли выступают и правительства стран-участниц уже действующего РИО. Они «продают» свое согласие на реализацию той или иной меры экономического регулирования в рамках РИО субъектам, которые заинтересованы в соответствующей мере, и выступают в роли «покупателя» решений о проведении соответствующей политики, принимаемых руководящими органами РИО.

Подобная схема позволяет интерпретировать и причины феномена «нового регионализма», и специфику эволюции механизмов ЕС на протяжении прошедшего десятилетия. Для этого рассмотрим соотношение факторов спроса на интеграцию и предложения интеграционных решений в трех типах РИО, членами которых являются

- только развивающиеся страны;
- развивающиеся и развитые страны;
- только развитые страны.

Спрос на интеграцию первого типа предъявляют экономические субъекты, заинтересованные в максимально полном использовании рыночного потенциала стран-членов. При создании соответствующих РИО – таких, как Андское сообщество (Андский общий рынок), МЕРКОСУР, Общий рынок стран Карибского региона, Западноафриканский экономический и валютный союз, Союз южноамериканских наций – ключевая роль отводилась именно фактору расширения рынков, обслуживаемых базирующимися на территории стран-членов компаниями. В свою очередь, заинтересованность в формировании РИО второго типа проявляют как компании развивающихся стран, ориентированные на рост экспорта своей продукции в развитые страны, так и компании развитых стран, заинтересованные в торговле с развивающимися странами и – что еще более важно – в осуществлении прямых инвестиций на их территории. Эти инвестиции преследуют цель оптимизации структуры издержек (за счет прямого доступа к ресурсам и рабочей силе необходимой квалификации) и развития производства для обслуживания не только рынка страны, где размещены прямые инвестиции, но и рынка страны базирования ТНК и рынков третьих стран.

По сравнению с первым типом РИО, второй тип предполагает наличие принципиально нового субъекта спроса на интеграцию – ТНК, заинтересованных в создании региональных производственных сетей, охватывающих территории как развитых, так и развивающихся стран. Неоднократно отмечалось, что практически в каждом случае формирования новой региональной экономической группировки мощное политическое давление в пользу либерализации регионального торгового и инвестиционного режима исходит со стороны ТНК, уже ведущих операции в соответствующих странах либо планирующих развернуть на их территории инвестиционную деятельность.¹⁴

Но этим отличия не ограничиваются. Меняются и мотивы национальных компаний развивающихся стран. Вместо «вытеснения» продукции третьих стран с региональных рынков (стратегия импортозамещения) их целью становится проникновение

¹⁴ См., например, Lawrence R.Z. Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration. Washington: Brookings Institution, 1995; Chase K.A. Economic Interests and Regional Trading Agreements: The Case of NAFTA // International Organization, 2003, v.57, no.1, p.137–177.

на рынки экономически развитых стран (стратегия экспортной ориентации). При этом сравнение размера выигрышей в ситуациях, когда «бедный продает бедному» и «бедный продает богатому», оказывается явно не в пользу первого варианта – рынки «богатых» стран являются гораздо более емкими, чем рынки более бедных стран. Два эти фактора в совокупности обеспечивают гораздо более высокий спрос на интеграцию в РИО второго типа, благодаря чему последние не только демонстрируют динамизм, но и служат своего рода «магнитами» для стран-членов РИО первого типа. С учетом характера сил, предъявляющих спрос на интеграцию в РИО второго типа, вполне естественно, что данные объединения практически не поднимаются выше уровня зоны свободной торговли. Действительно, общность интересов этих сил не простирается далее либерализации торговли и гармонизации ряда вопросов регулирования национальных экономик, имеющих ключевое значение для создания региональных производственных сетей. Более того, правительства экономически развитых стран принципиально не заинтересованы в создании наднациональных органов РИО, обладающих правом принимать обязательные к исполнению решения (еще один признак «нового регионализма»). Ввиду принципиального различия задач, решаемых правительствами развитых и развивающихся стран, и безусловного превосходства первых по критерию политического веса, нет ничего удивительного в том, что они стремятся сохранять полный суверенитет в вопросах экономической политики.

Что касается РИО третьего типа, включающего только экономически развитые страны, до сегодняшнего дня единственным представителем этого типа интеграции (с определенными оговорками после вступления в него стран Восточной Европы) остается ЕС, что и объясняет его уникальное положение в системе ныне существующих РИО. Интересы субъектов, предъявляющих спрос на интеграцию, здесь достаточно однородны (по крайней мере они гораздо однороднее, чем в РИО второго типа); потенциальные выигрыши в системе «богатый торгует с богатым» дополняются выигрышами от кросс-страновых инвестиций, ориентированных на использование ресурсного и рыночного потенциала; близость экономических структур обеспечивает схожесть задач экономической политики. Таким образом, именно конфигурация сил политического рынка делает традиционные подходы к объяснению интеграции адекватными для случая ЕС. По крайней мере, так было до начала расширения ЕС за счет новых стран-членов, заметно отстающих по экономическому развитию от среднего уровня «старых» стран-членов. Это объективно способствует тому, что по структуре политических интересов ЕС становится все больше похож на РИО второго типа. С учетом этого оценка перспектив модели «нового регионализма» представляет собой один из наиболее интересных прикладных аспектов анализа проблем региональной интеграции.

В 2000-е гг. наметилась определенная модификация параметров спроса на интеграцию, обусловившая возникновение у модели «нового регионализма» ранее не присущих ей черт. Во-первых, все более выраженной становится тенденция к лоббированию экономическими (и политическими) субъектами *быстро растущих развивающихся стран* интеграционных проектов, направленных на вовлечение стран-соседей в более тесное экономическое сотрудничество. Такого рода проекты ориентируются в первую очередь на формат зон свободной торговли, что обусловлено стремлением субъектов, представляющих быстро растущие развивающиеся страны, получить доступ к рыночному потенциалу стран-соседей и расширить возможности перенесения в них отдельных стадий производственного цикла при отсутствии реальной заинтересованности в развитии более глубоких форм интеграции, предполагающих реальную унификацию режима регулирования экономических процессов.

Этим объясняется, в частности, быстрый рост двусторонних и многосторонних соглашений о свободной торговле в Восточной и Юго-Восточной Азии, инициаторами которых выступают как традиционные страны-лидеры (Япония, Южная Корея, Австралия), так и «новые лидеры» – КНР и динамично развивающиеся страны АСЕАН.¹⁵

Во-вторых, в настоящее время наблюдается дрейф соглашений о свободной торговле в сторону формата «зона свободной торговли плюс» (ЗСТ+), для которого характерна не только либерализация торговли между странами-членами, но и либерализация движения капитала, в первую очередь – прямых иностранных инвестиций. В условиях, когда (1) на глобальном уровне отсутствуют режимные соглашения о либерализации инвестиций, подобные соглашениям ГАТТ/ВТО в сфере регулирования торговли, и (2) у экономических и политических субъектов отсутствуют стимулы лоббировать в пользу углубления интеграции до формата общего рынка (предполагающего, в числе прочего, либерализацию движения рабочей силы, что критически оценивается развитыми странами, и унификацию правил рыночного доступа, что критически оценивается странами развивающимися), «расширенный» формат соглашений о свободной торговле выступает в качестве паллиатива, устраивающего все стороны взаимодействия на региональных политических рынках. Речь идет, таким образом, о возникновении новой черты «нового регионализма» – впрочем, хорошо укладывающейся в его общую схему.

В силу сказанного представляется возможным прогнозировать дальнейшее развитие модели «нового регионализма» вопреки ставшему популярным в период экономического кризиса алармистскому тезису об опасности ее перерождения в систему «протекционистских региональных крепостей». Принципы равноправных двусторонних соглашений в формате «ЗСТ+» в перспективе ближайших 10 лет будут использоваться все шире, и именно они могут быть положены в основу отношений России с ЕС и другими РИО, представляющими, в первую очередь, Азиатско-Тихоокеанский регион и регион Латинской Америки. Что касается перспектив создаваемого Таможенного союза России, Казахстана и Беларуси, то следует отметить, что он соответствует модели «нового регионализма» лишь по одному критерию (отсутствие иерархических институциональных структур), объединяет страны со схожим уровнем экономического развития и не предусматривает создания действенных механизмов либерализации прямых иностранных инвестиций. Это обуславливает как ограниченный масштаб выгод от интеграции, так и значительный потенциал для развития конфликта интересов (в частности, по вопросам исключений из Единого таможенного тарифа и распределения средств, полученных от взимания таможенных пошлин). С учетом этого (а также почти полного отсутствия спроса на модели глубокой интеграции в потенциальных странах-партнерах) с точки зрения дальнейшего развития интеграционных процессов на пространстве СНГ использование формата ЗСТ+ является более предпочтительным, чем попытки дальнейшего расширения Таможенного союза.

Механизмы управления глобальными экономическими процессами

Проблема управления глобальными экономическими процессами была объектом пристального внимания исследователей и политиков на протяжении всего послевоенного периода. Повышение интереса к ней предсказуемо наблюдается в пе-

¹⁵ Cheong I. Regionalism and Free Trade Agreements in East Asia // Asian Economic Papers, 2003, v.2, no.2, p.145–180; Михеев В.В. Китай – Япония: Стратегическое соперничество и партнерство в глобализирующемся мире. М.: ИМЭМО РАН, 2009, с.141–178.

риоды нарастания кризисных тенденций в мировой экономике. Так было в ходе международного финансового кризиса 1997–1998 гг., так происходит и в ходе кризиса, начавшегося в 2008 г. Поиск адекватного ответа на вызовы, связанные с развитием мировой экономики, требует выработки глобально значимых правил и норм ее регулирования (формирование международных экономических режимов), а также принятия конкретных решений по глобально значимым вопросам (например, по программам помощи развитию беднейших стран или финансовой помощи странам-должникам). В связи с этим могут быть выделены три основных типа механизмов управления глобальными экономическими процессами в зависимости от характера субъектов, вовлеченных во взаимодействие на глобальных политических рынках.

1) В работе *официальных механизмов* полноправное участие принимают только государственные акторы политических рынков, которые и выступают в качестве субъектов предложения решений, связанных с регулированием мировой экономики. Наиболее типичными представителями данной группы механизмов являются международные экономические организации (ВТО, МВФ, ОЭСР, ЮНКТАД), а также страновые клубы («Большая восьмерка», «Большая двадцатка» и т.д.). Негосударственные акторы могут влиять на работу соответствующих механизмов, предъявляя спрос на их решения, но не могут непосредственно участвовать в принятии этих решений.

2) В рамках *смешанных механизмов* имеет место партнерство государственных и надгосударственных акторов с негосударственными, представляющими бизнес-сектор и силы гражданского общества. Важные шаги в развитии таких механизмов были сделаны в 1990-х гг., когда Всемирный банк начал реализацию программ сотрудничества с НПО по вопросам глобального развития и оценки последствий экономических преобразований, а Программа развития ООН совместно с другими организациями системы ООН инициировала диалог с ТНК по проблеме построения «глобального рынка с человеческим лицом», для чего предлагалось разработать набор стандартов в области социальной защиты, экологии и прав человека.¹⁶ Первые инициативы в данной сфере отводили негосударственным акторами главным образом совещательную роль, однако впоследствии они были допущены непосредственно к принятию и имплементации глобально значимых решений (характерным примером может служить программа ООН Global Compact¹⁷). В рамках смешанных механизмов управления глобальными экономическими процессами негосударственные акторы могут, таким образом, выступать не только в качестве субъектов спроса, но и в качестве субъектов предложения соответствующих решений.

3) *Частные механизмы* регулирования глобальных экономических процессов не предусматривают участия национальных государств и международных правительственных организаций и связаны с реализацией инициатив ТНК (в т.ч. корпоративных программ социальной ответственности и отраслевых кодексов бизнес-поведения) и субъектов гражданского общества (например, проектов глобального мониторинга коррупции¹⁸ и соблюдения базовых прав человека, в т.ч. в социальной и трудовой сфере¹⁹). Наиболее перспективными на сегодняшний день являются

¹⁶ Forman Sh. and Segaar D. New Coalitions for Global Governance: The Changing Dynamics of Multilateralism // Global Governance, 2006, v.12, no.2, p.205–225; Schaeferdorff M., Campe S. and Kaan Ch. Transnational Public-Private Partnerships in International Relations: Making Sense of Concepts, Research Frameworks, and Results // International Studies Review, 2009, v.11, no.3, p.451–474.

¹⁷ Therien J.-P. and Poulion V. The Global Compact: Shifting the Politics of International Development? // Global Governance, 2006, v.12, no.1, p.55–75; Global Compact International Yearbook 2011. NY: United Nations, 2011.

¹⁸ Transparency International. The 2010 Corruption Perception Index (http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010).

¹⁹ Amnesty International Annual Report 2011 (<http://www.amnesty.org/en/annual-report/2011>).

совместные инициативы субъектов транснационального бизнеса и гражданского общества, направленные на выработку режимных правил регулирования экономической деятельности в отдельных отраслях.

Несмотря на динамичное развитие смешанных и частных механизмов управления глобальными экономическими процессами, доминирующие позиции в принятии соответствующих решений продолжают занимать официальные механизмы. Специфику этих механизмов в сравнении с механизмами, функционирующими на региональном уровне, можно проиллюстрировать с помощью типологической схемы согласования интересов национальных государств при выработке коллективных решений в области экономического регулирования.²⁰ Данная схема опирается на два базовых критерия. С одной стороны, согласование интересов национальных государств может являться результатом либо переговоров по поводу конкретных вопросов, представляющих интерес для участвующих сторон (*ad hoc* согласование), либо некоторой базовой договоренности, фиксирующей правила решения спорных вопросов и согласования позиций сторон по оговоренному кругу проблем (согласование *на основе правил*). С другой стороны, типы согласования интересов можно классифицировать по цели. Такими целями для правительств суверенных государств могут быть либо реализация внутризкономических приоритетов (соответствующий тип согласования называется *оптимизационным*), либо поддержание эффективного и стабильного международного экономического режима (*режимное согласование*). Типология, основанная на рассмотренных критериях, представлена в Таблице 2.

Таблица 2. Типология согласования интересов национальных государств

	Оптимизационное согласование	Режимное согласование
<i>Ad hoc</i> согласование	«Кризисное регулирование» – выработка согласованного курса действий по решению конкретных вопросов экономической политики (борьба с инфляцией и безработицей, урегулирование проблем внешнего долга и т.п.)	Выработка согласованного курса действий для поддержания существующего режима международных экономических связей перед лицом новых вызовов (защита международного режима)
Согласование на основе правил	Межгосударственные соглашения с ограниченным числом участников, в т.ч. региональные блоки (ЕС, НАФТА, СНГ и т.п.) и межгосударственные торговые картели (ОПЕК)	Широкие международные соглашения о принципах регулирования международных экономических связей; организации, ответственные за создание и поддержание международных режимов (ВТО, МВФ, Базельский комитет по банковскому надзору)

²⁰ Наибольшее распространение эта схема получила при анализе международной договорной координации экономической политики (Kenen P.B. Managing Exchange Rates. NY: Council of Foreign Relations Press, 1988, p.74–78; Афонцев С.А. Экономическое измерение мировой политики, с.152–153.)

Из приведенной таблицы следует, что проблема международных режимов регулирования экономических процессов имеет два измерения:

- *создание* международного режима регулирования ключевых сфер экономического взаимодействия как функция *режимной координации на основе правил*;
- *защита* международного режима перед лицом вызовов, реакция на которые не предписана действующими правилами, как функция *ad hoc режимной координации*.

Первая из указанных задач объективно относится к сфере компетенции «режимных» межправительственных организаций, представляющих широкий круг стран с гетерогенными интересами. Такая структура членства минимизирует возможность «эксплуатации меньшинства большинством» (в противном случае меньшинство просто покинет соответствующую организацию либо заблокирует ее работу), а также способствует ориентации стран-членов на долгосрочные интересы развития мировой экономики (поскольку даже «сильные» игроки политического рынка не могут быть полностью уверены в том, что в будущем не столкнутся с трудностями и не будут нуждаться в опоре на эффективные международно значимые правила). Это создает предпосылки как для формирования спроса на режимные правила, соответствующие интересам основной массы участников международного взаимодействия, так и для адекватного предложения соответствующих правил.

Напротив, в рамках РИО доминирует модель оптимизационного согласования интересов, что не способствует формированию в них спроса на «беспристрастные» (выгодные всем участникам международной системы²¹) правила режимного регулирования экономических процессов и не позволяет рассчитывать на эффективное решение глобальных проблем усилиями одной или нескольких РИО. Отраслевые международные организации в этом отношении сближаются с РИО: для них также характерна оптимизационная парадигма поведения, и правила, вырабатываемые ими, соответствуют интересам стран-членов, но могут входить в противоречие с интересами других международных акторов (показательным примером является противостояние ОПЕК и Международного энергетического агентства, представляющих интересы соответственно стран-производителей нефти и стран-импортеров энергоресурсов).

Что касается *ad hoc* режимной координации, то ее механизмы наиболее востребованы в период кризисов, когда возникает потребность в быстром нахождении нетривиальных решений для вновь возникающих проблем. Существующие международные организации, как правило, плохо приспособлены для решения проблем, для которых отсутствуют проверенные временем рецепты. Так произошло, в частности, с МВФ, который в ходе кризисов 1998–1999 гг. и 2008–2009 гг. показал неспособность не только бороться с новыми проблемами мировой финансовой системы, но и зачастую даже адекватно их идентифицировать.²² Поэтому нет ничего удивительного в том, что в ходе нынешнего кризиса политика МВФ в основном укладывается в стандартную модель предоставления кредитов национальным правительствам, столкнувшимся с долговыми проблемами, без попыток нахождения системного ответа на вызовы кризиса.

²¹ Аналогичные проблемы возникают и в рамках отношений между странами-членами одного РИО – достаточно вспомнить разногласия между Францией и Германией по вопросу о выпуске единых европейских облигаций для борьбы с долговым кризисом в зоне евро (German Economists Say 'Nein' to 'Disaster' Eurobonds // EurActiv.com, August 18, 2011).

²² Афонцев С.А. Глобальный кризис и регулирование мировых финансов // Международные процессы, 2009, т.7, №1(19), с.17–31.

В этих условиях основные надежды на выработку рецептов регулирования мировой экономики, которые позволили бы обеспечить выход из кризиса и предотвратить его повторение в будущем, связываются с двумя международными структурами, выполняющими роль координирующих форумов для представителей ведущих экономик мира – «Большой восьмеркой» и «Большой двадцаткой». Деятельность этих структур, однако, также сопряжена с существенными проблемами. «Большая восьмерка» (в формате «без России», поскольку Россия получила доступ к участию только в политических дискуссиях данного клуба) имеет значительный опыт согласования антикризисных решений, но испытывает *дефицит легитимности*, поскольку объединяет только экономически развитые страны. Со своей стороны, «Большая двадцатка», которая включает в себя как развитые, так и ведущие развивающиеся экономики, обладает несравненно большей легитимностью, однако страдает *дефицитом дееспособности*: при колоссальных различиях между странами-членами по характеру интересов, величине ресурсного потенциала и готовности нести ответственность за разработку и имплементацию новых правил регулирования мировой экономики рассчитывать на быстрое согласование антикризисных решений крайне трудно.

Ввиду данных обстоятельств наиболее реалистичным представляется комбинированный сценарий, при котором инициирование и первоначальная экспертная проработка решений, связанных с регулированием международной финансовой системы, осуществляется на уровне «Большой восьмерки» (с возможным привлечением ЕС как самостоятельного актора), а их обсуждение, согласование и корректировка для более полного учета представленных на международной арене интересов – на уровне «Большой двадцатки». Что касается имплементации согласованных решений, что ключевая роль здесь вновь должна принадлежать странам «Большой восьмерки» при добровольном участии других заинтересованных стран (в т.ч. входящих в «Большую двадцатку»). Подобная схема в максимальной степени учитывает как спрос на антикризисные решения со стороны ведущих государственных акторов (в настоящее время его источником являются экономически развитые страны, максимально пострадавшие от кризиса), так и механизмы их предложения (с учетом растущей роли развивающихся стран в соответствующих механизмах).

От экономического анализа – к политическим рекомендациям

Один из наиболее фундаментальных результатов анализа экономической политики на основе моделирования процессов, протекающих на политических рынках, заключается в доказательстве концептуального *противоречия между экономической эффективностью*, определяемой по критерию Парето, и *политической эффективностью*, условием которой является максимизация каждой категорией субъектов политического рынка своей целевой функции в условиях ограничений, налагаемых аналогичным поведением других субъектов.²³ Согласно образному выражению, обыгрывающему известную метафору Адама Смита, «невидимая рука» экономических рынков способствует повышению экономической эффективности, а «невидимая нога» политических рынков – ее снижению.²⁴ Обусловленная данным обстоятельством

²³ Magee S.P., Brock W.A. and Young L. Black Hole Tariffs and Endogenous Protection Theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1989, p.51–52, 111–119.

²⁴ Метафора «невидимой руки» рынка, введенная Адамом Смитом, подчеркивает способность экономических рынков координировать действия людей, руководствующихся собственными интересами, таким образом, чтобы итоговый результат их деятельности в максимальной степени способствовал достижению «общих интересов». Поскольку за прошедшие 250 лет эта метафора обросла многочисленными мифами, приведем полностью соответствующую цитату: «...направляя ... промышленность

ством дилемма эффективности экономической политики оказывает самое существенное влияние на оценку как рекомендаций в области экономической политики, так и результатов их реализации.

Конфликт экономической и политической эффективности ставит сложную задачу перед разработчиками рекомендаций в области экономической политики на всех уровнях ее выработки. С одной стороны, эти рекомендации должны ориентироваться на повышение эффективности хозяйственной системы, что предполагает необходимость использования при их разработке результатов теоретических и эмпирических исследований по соответствующей тематике. С другой стороны, экономически эффективные рекомендации часто остаются невостребованными (или, что порой еще хуже, реализуются в сильно искаженном виде) субъектами принятия политических решений, которые заинтересованы не в повышении общеэкономической эффективности, а в максимизации политической поддержки и/или прямом изыскании политической ренты.²⁵ В сообществе, профессионально занимающемся разработкой рекомендаций для экономической политики, существуют разные точки зрения по вопросу о том, как следует разрешать возникающее противоречие.

Согласно одной из точек зрения, наиболее популярной среди представителей академической экономической науки, задача экспертного обеспечения принятия решений состоит в том, чтобы сформировать *оптимальный набор предложений* в сфере экономической политики, реализация которого обеспечила бы максимизацию общеэкономической эффективности. После того, как такой набор сформирован, «работа экономистов сделана, дальше – работа политиков». Если политики отказываются проводить его в жизнь, это проблема самих политиков; «экономисты все сделали правильно, но их не послушали».

Диаметрально противоположная точка зрения состоит в том, чтобы предлагать субъектам принятия политических решений такие *рекомендации, которых они ожидают с учетом сложившейся ситуации на политическом рынке*. Сторонники подобной позиции (в большинстве своем – политконсультанты и политтехнологи) склонны в принципе игнорировать результаты экономического анализа при формулировке политических рекомендаций или же выбирать из имеющегося спектра экспертных мнений именно те, которые могут быть использованы для подтверждения правильности решения, обеспечивающего политическую эффективность («политический рейтинг превыше всего»). К этой позиции близко примыкают сторонники *идеологически мотивированных рекомендаций*, которые при выборе фундамента для рекомендаций ориентируются на критерий близости соответствующих экспертных мнений своей излюбленной идеологической программе – либеральной, марксистской или какой-либо другой («мировой опыт свидетельствует, что мы идет единственно верным путем»).

Каждый из сформулированных выше подходов имеет очевидные изъяны. Разработка экономически эффективных рекомендаций безотносительно к политическим условиям их реализации представляет собой практически гарантированный рецепт никогда не увидеть эти рекомендации воплощенными в жизнь – если их заказчиком

таким образом, чтобы ее продукт обладал максимальной ценностью, он [человек] преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения; при этом общество не всегда страдает от того, что эта цель не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это» (Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., Соцэкгиз, 1962, с.332).

²⁵ Мы оставляем в стороне случаи, когда соответствующие рекомендации носят слишком академический характер, чтобы быть использованными для решения практических проблем экономической политики (см. главу 1 выше).

не выступает «благонамеренный диктатор» или некая властная структура, в силу своих институциональных характеристик максимально огражденная от влияния сил политического рынка. Классическим случаем игнорирования данного правила являются ставшие традиционными для нашей страны в 1990-е гг. лозунги проведения «необходимых, но непопулярных реформ». Поскольку в данном случае слово «непопулярные» означает «наносящие экономический ущерб значительному числу заинтересованных лиц», то очевидно, что соответствующие «заинтересованные лица» будут либо выступать против подобных «необходимых» реформ, либо саботировать их. Отсутствие даже минимальных попыток выйти за пределы логики «Если реформы необходимы, пусть за них платят» является причиной торможения преобразований (реформа ЖКХ) и даже их частичного свертывания (переход к проинфляционной бюджетной политике в середине 1990-х гг.), не говоря уже о падении электоральных рейтингов политических сил, которые ассоциировали себя с непопулярной политикой.

В свою очередь, погоня за политическими рейтингами и использование экономической политики в качестве средства тактического маневрирования между политически влиятельными группами общества в лучшем случае ведет к накоплению нерешенных экономических проблем, в худшем – к катастрофическому разрастанию масштабов изыскания политической ренты и связанной с нею экономической неэффективности. Наконец, следование идеологически мотивированным рекомендациям часто уводит их сторонников далеко в сторону и от экономической, и от политической эффективности.

Прагматический подход, основанный на понимании логики протекающих на политическом рынке процессов, предполагает проведение четкого различия между

(1) рекомендациями, которые могли бы быть реализованы в том случае, если бы «благонамеренные» (ориентированные на максимизацию экономической эффективности) эксперты могли сами формировать политику либо если бы не существовало политической оппозиции их предложениям, и

(2) рекомендациями, которые реально имеют шанс быть одобренными субъектами принятия политических решений с учетом существующих политических и институциональных условий.

Как показывает практика, эти наборы рекомендаций пересекаются только в исключительных случаях. Поэтому *оптимальный курс выработки предложений в сфере экономической политики заключается в том, чтобы выбирать экономически наиболее эффективные предложения из числа политически возможных (политически эффективных) рекомендаций.*

В случае наличия альтернативных каналов принятия решений (через парламент, правительство и отдельные его агентства, на уровне региональных органов власти) необходима оценка интенсивности политической оппозиции экономически эффективным рекомендациям в рамках каждого из этих каналов и выбор того из них, который обеспечивает прохождение соответствующих рекомендаций в максимально благоприятной редакции. Кроме того, пристального внимания заслуживают возможности *воздействия* на конфигурации факторов, определяющих шансы на осуществление конкретных политических рекомендаций (например, путем лоббирования или организации кампаний на уровне гражданского общества). Однако требование осуществлять выбор из набора политически возможных вариантов (а не из всего их спектра) остается неизменным.

С учетом этого *алгоритм выработки рекомендаций для экономической политики* в рамках прагматического подхода должен выглядеть следующим образом.

(1) На *первом этапе* идентифицируется проблема, подлежащая решению с помощью мер экономической политики.

(2) На *втором этапе* с использованием формального инструментария экономического анализа и результатов эмпирических исследований осуществляется идентификация возможных вариантов экономической политики, ориентированных на решение данной проблемы, а также расчет экономических издержек и выгод, связанных с реализацией каждого из этих вариантов.

(3) На *третьем этапе* проводится анализ политических интересов, связанных с решением проблемы, и политических механизмов, которые могут быть задействованы для проведения в жизнь вариантов экономической политики, идентифицированных на втором этапе.

(4) На *четвертом этапе* осуществляется оценка политических возможностей реализации вариантов экономической политики, ранжированных по степени их экономической эффективности.

(5) Наконец, на пятом этапе отбирается наиболее эффективный из политически приемлемых вариантов и разрабатывается «дорожная карта» его реализации в рамках существующих политических механизмов.

Данный алгоритм носит универсальный характер и применим к разработке как собственно мероприятий экономической политики, так и предложений по совершенствованию институциональных условий их разработки. Однако его использование предполагает не только высокий уровень компетентности специалистов, разрабатывающих рекомендации, но и их профессиональную добросовестность. Как показывает практика, искушение сформулировать рекомендации в интересах конкретных рыночных субъектов часто оказывается непреодолимым, и без надежных этических стандартов в экспертном сообществе источники экономической неэффективности, связанные с функционированием политических рынков, будут не устранены, а лишь трансформированы, переместившись с политического на экспертный уровень.

РАЗДЕЛ 2. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

ГЛАВА 3. СТОИМОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ: ОПЫТ ОЦЕНКИ

Введение

Общепризнанно, что накопление человеческого капитала является одним из главных «моторов» экономического роста, ключевым фактором экономического и социального благосостояния современных обществ. Двадцатый век был назван экономистами веком человеческого капитала.¹ Уже сейчас ясно, что с еще большим правом эта характеристика будет приложима к нынешнему XXI столетию.

Выгоды от инвестиций в человеческий капитал многообразны. Они могут быть как денежными, так и неденежными, носить как потребительский, так и инвестиционный характер, доставаться как самим его носителям, так и третьим лицам или всему обществу в целом. Оценки, которые производились в разные годы, на разных статистических данных и для самых разных стран мира – развитых, развивающихся, пост-социалистических – однозначно свидетельствуют о том, что экономическая отдача от человеческого капитала превышает отдачу от капитала физического. Известно, что обладание человеческим капиталом многократно усиливает конкурентные позиции его «владельцев» на рынке труда и повышает их социальный статус.

Чем лучше образовательная подготовка, тем меньше риск попадания в безработицу и короче ее продолжительность; выше заработки и шире доступ к привлекательным рабочим местам; интенсивнее профессиональная и территориальная мобильность. Образованные люди успешнее адаптируются к технологическим, институциональным и социальным сдвигам, активнее включаются в освоение новых знаний и навыков, быстрее откликаются на достижения научно-технического прогресса и начинают раньше внедрять их в своей повседневной практике. Опыт показывает также, что они в большей степени разделяют демократические ценности и готовы их отстаивать. Без преувеличения можно сказать, что современная инновационная экономика – это экономика человеческого капитала, понимаемая как экономика информации и знаний.

В этих условиях огромный интерес приобретает вопрос о запасах человеческого капитала, накопленных разными странами, и траекториях их изменения во времени. Такие оценки не только дают представление о том, каким странам удалось в этом отношении вырваться вперед, а какие безнадежно отстают, но и способны пролить новый свет на внутренние механизмы экономического роста. Они помогают увидеть, какова роль различных активов в формировании богатства современных обществ, каково соотношение между темпами накопления человеческого и физического капитала, насколько велики инвестиции в человека и какими факторами они определяются.

Идея денежного измерения запасов человеческого капитала имеет давнюю историю, насчитывающую более трех столетий.² Первый такой расчет был проделан еще У.Петти в XVII в.³ С тех пор попытки стоимостной оценки имеющегося у людей

¹ Goldin C. and Katz L.F. *The Race between Education and Technology*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press, 2008.

² Le T., Gibson J. and Oxley L. Cost- and Income-Based Measures of Human Capital // *Journal of Economic Surveys*, 2003, v.17, no.3, p.271–307; Folloni G. and Vittadini G. Human Capital Measurement: A Survey // *Journal of Economic Surveys*, 2010, v.24, no.2, p.248–279.

³ Петти У. Экономические и статистические работы. М.: Соцэкгиз, 1940, т.1–2.

багажа знаний, навыков и умений предпринимались неоднократно, однако вплоть до самого последнего времени они оставались разрозненными и слабо связанными друг с другом. Даже возрождение интереса к проблематике человеческого капитала в середине XX в., связанное с именами Т.Шульца, Г.Беккера и Дж.Минцера, радикально не изменило ситуацию. Хотя идея, что имеющиеся у людей знания, навыки, компетенции – это тоже форма капитала, быстро завоевала всеобщее признание, основной поток исследований, выполненные в рамках теории человеческого капитала, оказался сфокусирован на других проблемах – во-первых, измерении отдачи от инвестиций в человека (таких как образование, здравоохранение и т.д.) и, во-вторых, оценке вклада подобных инвестиций в экономический рост. Работы, где запасы человеческого капитала оценивались бы в стоимостных терминах по аналогии с запасами физического капитала, оставались немногочисленными и не привлекали особого внимания. Если такие статистические «замеры» и производились, то чаще всего с использованием натуральных, а не стоимостных единиц – таких, как уровень грамотности населения, среднее число лет обучения в расчете на одного человека и т.д. «Денежные» расчеты оставались большой редкостью и, как правило, носили не-систематический характер.

Ситуация стала постепенно меняться после появления пионерных работ Д.Джоргенсона и Б.Фраумени, в которых был предложен удобный операциональный метод оценки стоимости человеческого капитала.⁴ Страной, на которой он был опробован впервые, стали США. Впрочем, первоначально и эти работы не вызвали большого интереса и в течение первых полутора десятилетий после их публикации новые оценки появлялись достаточно редко. Лишь с середины 2000-х гг. можно говорить о настоящем буме количественных измерений в этой области. В настоящее время оценки, выполненные по методу Джоргенсона–Фраумени, помимо США⁵, имеются также для Великобритании⁶, Канады⁷, Австралии⁸, Аргентины⁹, Новой Зеландии¹⁰, Швеции¹¹, Норвегии¹², Китая¹³.

В 2009 г. ОЭСР приняла решение о запуске специального Проекта по человеческому капиталу, посвященного разработке унифицированной методологии изме-

⁴ Jorgenson D. W. and Fraumeni B. M. The Accumulation of Human and Nonhuman Capital, 1948–1984. In: The Measurement of Savings, Investment and Wealth. Ed. by R.E.Lipsey and H.S.Tice. Chicago: The University of Chicago Press, 1989, p.227–282; Jorgenson D. W. and Fraumeni B. M. The Output of the Education Sector. In: Output Measurement in the Services Sector. Ed. by Z.Griliches. Chicago: The University of Chicago Press, 1992, p.303–338.

⁵ Christian M.S. Human Capital Accounting in the United States: 1994 to 2006 // Survey of Current Business, 2010, v.87, no.6, p.78–83; Christian M.S. Human Capital Accounting in the United States: Context, Measurement, and Application. Wisconsin: Wisconsin Center for Educational Research, 2011.

⁶ Jones R. and Chiripanhura B.. Measuring the U.K.'s Human Capital Stock // Economic and Labour Market Review, 2010, v.4, no. 11, p.36–63.

⁷ Gu W. and Wong A. Estimates of Human Capital: The Lifetime Income Approach // Statistics Canada Economic Analysis Research Paper Series no.062, 2010.

⁸ Wei H. Measuring the Stock of Human Capital for Australia // Australian Bureau of Statistics Working Paper no.2004/1, 2004.

⁹ Coremberg A. The Economic Value of Human Capital and Education in an Unstable Economy: the Case of Argentina. Paper prepared for the 31st General Conference of the International Association for Research in Income and Wealth, 2010.

¹⁰ Le T., Gibson J. and Oxley L. A Forward Looking Measure of the Stock of Human Capital in New Zealand. Paper presented at the NZAE conference. Wellington, 2002.

¹¹ Ahlroth S., Bjorklund A. and Forslund A. The Output of the Swedish Education Sector // Review of Income and Wealth. 1997, v.43, no.1, p.89–104.

¹² Liu G. and Greaker M. Measuring the Stock of Human Capital for Norway – A Lifetime Labour Income Approach // Statistics Norway Documents no.2009/12, 2009.

¹³ Li H., Fraumeni B., Liu Z. and Wang X. Human Capital in China // NBER Working Paper no.1500, 2009.

рения человеческого капитала для межстрановых сопоставлений.¹⁴ К настоящему времени в его рамках получены оценки запасов человеческого капитала на основе идентичной методологии для 15 стран. Хотя Россия является одной из участниц консорциума, из-за отсутствия необходимых данных расчеты по ней не проводились.

Статистические измерения человеческого капитала России с использованием различных натуральных показателей доступны и широко известны. В частности, они подробно обсуждались в наших предшествующих работах.¹⁵ Однако, насколько нам известно, стоимостные оценки, выполненные по методу Джоргенсона–Фраумени, для нее до сих пор не разрабатывались и не публиковались.¹⁶ Настоящая работа направлена на восполнение этого пробела в наших знаниях о человеческом «богатстве» современной России. Оценки с использованием методологии Джоргенсона–Фраумени представлены в ней для двух лет – 2002 г. и 2010 г. Связано это тем, что именно в эти годы в России проводились переписи населения, данные которых были положены в основу наших расчетов.

Основные подходы к измерению человеческого капитала

Идея человеческого капитала в ее современном виде была выдвинута известным американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Т.Шульцем на рубеже 1950–1960-х гг.¹⁷ Определив навыки и знания, приобретаемые людьми как особую форму капитала, он способствовал возрождению интереса к этой проблематике не только среди экономистов, но также среди политиков и широкой публики. Очень быстро понятие человеческого капитала стало общеупотребительным и начало активно использоваться при обсуждении самых разных экономических и социальных проблем современных обществ.

Исходные концептуальные представления

В современной экономической теории под «человеческим капиталом» принято понимать запас знаний, навыков и способностей, которые есть у каждого человека и которые могут использоваться им как в производственных, так и в потребительских целях. Он – человеческий, потому что воплощен в личности человека, и он – капитал, потому что является источником или будущих доходов, или будущего удовлетворения (интересов и потребностей), или того и другого вместе. Широкое определение, предложенное недавно экспертами ОЭСР, охватывает как рыночные, так и нерыночные аспекты процесса инвестирования в людей. Согласно этому определению, человеческий капитал – это «знания, навыки, умения и способности, воплощенные в людях, которые позволяют им создавать личное, социальное и экономическое благосостояние» (OECD, 2001a).

«Человеческий капитал» – понятие, которое полностью подпадает под стандартное определение капитала, выработанное экономической наукой. Инвестиции в

¹⁴ Liu G. Measuring the Stock of Human Capital for Comparative Analysis: An Application of the Lifetime Income Approach to Selected Countries // OECD Statistics Working Papers 2011/06. Paris: OECD, 2011.

¹⁵ Капелюшников Р.И. Записка об отечественном человеческом капитале // Препринт ГУ_ВШЭ WP3/2008/01, 2008, Серия WP3 «Проблемы рынка труда»; Российский работник: образование, профессия, квалификация. Под ред. В.Е.Гимпельсона, Р.И.Капелюшникова. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2011, глава 1.

¹⁶ На российских данных приведенные величины издержек и выгод, связанных с инвестированием в человеческий капитал, оценивались для ряда образовательных групп в работе М.Е.Баскаковой (Баскакова М.Е. Экономическая эффективность инвестиций в образование: гендерный аспект. М.: Гелиос АРВ, 2002.). Однако оценки в ней производились с использованием недостаточно отработанной методологии, отличной от подхода Джоргенсона–Фраумени, и, кроме того, в ней не делалось попыток измерить страновой запас накопленного человеческого капитала.

¹⁷ Shultz T.W. Investment in Human Capital // American Economic Review, 1961, v.51, no.1, p.1–17.

него, подобно любым другим инвестициям, предполагают, что человек жертвует чем-то меньшим сегодня ради получения чего-то большего завтра. Но поступать так он станет только в том случае, если рассчитывает, что его затраты окупятся и вернутся с отдачей. В этом смысле вложения в человека представляют собой одну из форм распределения ресурсов во времени, когда настоящие блага в той или иной пропорции «обмениваются» на будущие.

Отличительная черта человеческого капитала – неотделимость от личности своего носителя. Эта его особенность имеет целый ряд важных теоретических и практических следствий (в том числе – измерительных, о которых мы будем говорить ниже). Но в остальном человеческий капитал подобен физическому: он представляет собой благо длительного пользования, но с ограниченным сроком службы; как и любой другой исчерпаемый ресурс, он требует расходов по «ремонту» и содержанию; он может морально устаревать еще до того, как произойдет его физический износ; его ценность может расти и падать в зависимости от изменений в предложении комплементарных (взаимодополняющих) производственных факторов и в спросе на их совместные продукты.

Человеческий капитал имеет множество измерений и может приобретаться различными путями – дома, в учебных заведениях, на рабочих местах и т.д. Основными видами вложений в человека считаются образование, производственная подготовка, охрана здоровья, миграция, поиск информации на рынке труда, рождение и воспитание детей. Образование и подготовка на производстве увеличивают объем человеческого капитала, охрана здоровья продлевает срок его «службы», миграция и поиск информации на рынке труда способствуют повышению цен за его услуги, рождение и воспитание детей воспроизводят его в следующем поколении. Однако в более узком, практическом смысле под инвестициями в человеческий капитал чаще всего понимаются затраты на образование и производственную подготовку, поскольку именно эти затраты связаны со специализированными видами деятельности по формированию знаний, навыков и умений. Большинство попыток стоимостного измерения запасов человеческого капитала исходят именно из такой, более узкой трактовки.

Концептуальную основу стоимостных измерений как человеческого, так и физического капитала составляет неоклассическая теория инвестиций, исходным пунктом которой может считаться разграничение понятий «запаса» и «потока». Признание какого-либо актива в качестве «запаса» предполагает, что он может использоваться в производственных целях на протяжении многих периодов времени, генерируя в течение каждого из них больший или меньший «поток» услуг. Теоретически на эффективно функционирующем рынке капитала ценность запаса любого актива (т.е. его рыночная цена) будет равна приведенной (дисконтированной) ценности потока производственных услуг, которые он сможет принести за срок своей службы. Иными словами, в теоретическом плане измерения с точки зрения «запасов» и с точки зрения «потоков» можно рассматривать как эквивалентные.

Однако на практике это очень часто оказывается не так, при этом стоимостные измерения физического и человеческого капитала сталкиваются с разными наборами проблем. Физический капитал принято относить к числу «осязаемых» активов. Поскольку станки, здания, сооружения и т.д. продаются и покупаются на рынке, получение денежных оценок его запасов оказывается достаточно легко решаемой проблемой. В то же время нередко бывает так, что как собственником, так и пользователем некоторого актива выступает одно и то же лицо. В таких случаях потоки услуг от физического капитала рынком непосредственно не фиксируются и их приходится оценивать косвенными методами исходя из наблюдаемых изменений в его запасах.

Ситуация с человеческим капиталом, который принадлежит к числу «неосязаемых» активов, оказывается в этом смысле зеркальной. Такой капитал можно только «арендовать» (наняв работника), поскольку в современных (нерабовладельческих) обществах сам человек не может быть предметом купли-продажи. Как следствие, запасы человеческого капитала рынком напрямую не оцениваются. Непосредственно наблюдаемыми являются лишь платежи за его «аренду», т.е. заработная плата, получаемая работниками за потоки предоставляемых ими услуг. В этих условиях приходится действовать обратным образом и с помощью различных косвенных методов пытаться получать вмененные стоимостные оценки запасов человеческого капитала исходя из данных о потоках услуг, которые он генерирует. Говоря более конкретно, мы можем получить представление о том, насколько велика ценность человеческого капитала, воплощенного в том или ином индивиде, оценив дисконтированную величину потока трудовых доходов на протяжении всего периода его экономической активности.

Однако в конечном счете оба этих альтернативных подхода – выведение оценок потоков услуг из данных о запасах и выведение оценок запасов из данных о потоках услуг – следует считать концептуально идентичными. При наличии эффективного рынка капитала они должны давать согласующиеся результаты.

В рамках Системы национальных счетов (СНС) признается, что инвестиции в человеческий капитал во многом схожи с инвестициями в основной капитал, поскольку увеличивают производственный потенциал индивидов и выступают для них источником экономических выгод.¹⁸ Тем не менее, согласно действующей методологии СНС, человеческий капитал не включается в число капитальных активов на том основании, что он: 1) не является физическим; 2) не поддается присвоению (знания и навыки, воплощенные в индивидах, не могут быть переданы от одного человека к другому и не могут отражаться в балансах предприятий, на которые они трудятся); 3) не поддается измерению; 4) несовместимы с конвенциями и институтами, регулирующими стандартные трансакции, которые отражаются в финансовой отчетности.

Многим эти постулаты представляются недостаточно убедительными и, конечно, в первую очередь – постулат об имманентной неизмеримости человеческого капитала. Усилия многих поколений экономистов были направлены на то, чтобы, напротив, продемонстрировать его принципиальную измеримость, предложив методы, позволяющие получать надежные количественные оценки запасов человеческого капитала, накопленных обществом. Можно выделить три основных подхода к решению этой проблемы: 1) «индикаторный», основанный на различных натуральных характеристиках человеческого капитала; 2) стоимостной, основанный на учете издержек, связанных с его формированием; 3) стоимостной, опирающийся на учет получаемых от него доходов. Поскольку наша работа представляет собой попытку дать стоимостную оценку человеческого капитала России, мы лишь кратко остановимся на первом из них, уделив основное внимание двум последним.¹⁹

¹⁸ Jones R. and Chiripanhura B. Op. cit.

¹⁹ Существует еще один метод, при котором стоимость человеческого капитала определяется по остаточному принципу. Логика его такова: сначала производится расчет совокупного богатства страны (исчисляемого как дисконтированная величина потока будущего потребления), а также ее физического и природного капитала. Остаток, получающийся после вычитания из объема совокупного богатства объемов физического и природного капиталов, определяется как «неосязаемый капитал». Неосязаемый капитал включает такие компоненты как человеческий капитал, социальный капитал, качество институтов и некоторые другие. Оценки неосязаемого капитала по остаточному методу для 140 стран, относящиеся к 2000 г., представлены в докладе Всемирного банка «В чем богатство народов?» (Where is the Wealth of Nations? Washington: World Bank, 2006). Для России в нем приводятся следующие результаты: валовой объем неосязаемого капитала – около 860 млрд. долл.; уровень неосязаемого капитала в расчете на душу населения – 5,9 тыс. долл. Поскольку, по расчетам Всемир-

Индикаторный подход

Со статистической точки зрения человеческий капитал обладает важным преимуществом: для него существуют «натуральные» измерители, которые – при всей их очевидной условности – значительно расширяют возможности анализа. Для «обычного» капитала такие натуральные измерители недоступны в принципе. Речь идет о различных показателях деятельности системы образования, таких как уровень грамотности населения; среднее число лет обучения в расчете на одного человека; коэффициенты зачисления молодежи в учебные заведения разного уровня; доли работников с теми или иными уровнями полученного образования; балльные оценки качества знаний учащихся согласно результатам международных тестовых испытаний и т.д. В рамках «индикаторного» подхода они используются в качестве обобщающих характеристик запасов человеческого капитала, имеющих в разных странах. Хотя они охватывают лишь один из многих источников формирования человеческого капитала – формальное образование, это ограничение не является критическим, поскольку в современных обществах именно оно выступает ключевым механизмом «производства» знаний, навыков и компетенций.

Главное преимущество «индикаторного» подхода – широкая доступность необходимых для него данных. Однако это преимущество не компенсирует присущих ему недостатков. Начнем с того, что многие показатели, на которых он строится, являются, строго говоря, характеристиками не запасов, а потоков человеческого капитала (как, например, коэффициенты зачисления, показывающие, насколько велика доля учащихся, получающих образование определенного уровня, среди тех или иных возрастных групп). Ряд индикаторов (таких как показатели грамотности населения) могут быть полезными при анализе состояния и динамики человеческого капитала в развивающихся странах, но мало что могут сказать нам о его состоянии и динамике в развитых странах.

Даже у такого обобщающего и, пожалуй, наиболее популярного показателя как среднее число лет обучения в расчете на одного человека обнаруживаются серьезные ограничения. Во-первых, он не учитывает того, что на разных ступенях образования как издержки одного года обучения, так и отдача от него могут сильно различаться. Во-вторых, он не принимает во внимание различий в качестве обучения (при одинаковой продолжительности образования его качество в разных странах и в разные периоды времени может варьировать в очень широких пределах). В-третьих, при его использовании неявно предполагается, что работники с разным образованием являются совершенными субститутами (скажем, два работника, отучившиеся в школе по пять классов, эквиваленты одному работнику, проучившемуся в ней десять классов). Однако главное ограничение «индикаторного» подхода связано с тем, что запасы человеческого капитала оцениваются не в стоимостных единицах, что делает такие оценки несопоставимыми с оценками запасов физического капитала, а также многими другими ключевыми экономическими параметрами (такими как объем ВВП и др.). Наличие даже подробной информации о разнообразных «натуральных» характеристиках человеческого капитала не отменяет потребности в получении его стоимостных оценок.²⁰

ного банка, в среднем примерно треть всего неосязаемого капитала приходится на долю человеческого капитала, эти оценки предполагают, что валовой объем человеческого в России в 2000 г. должен был составлять порядка 300 млрд. долл., а его душевой уровень – порядка 2 тыс. долл. Для того, чтобы оценить степень реалистичности подобных выкладок, достаточно сказать, что из них, например, следует, что в России уровень неосязаемого капитала в расчете на душу населения был на треть меньше, чем в Сенегале, в полтора раза, – чем в Никарагуа, примерно в два раза – чем в Албании или Шри Ланка, в четыре раза – чем в Тунисе, в пять раз – чем в Латвии, в семь раз – чем в Эстонии и т.д.

²⁰ Подробный анализ «натуральных» характеристик человеческого капитала России в межстрановой

Подход, основанный на учете издержек

Существует два основных метода стоимостной оценки человеческого капитала – ретроспективный, основывающийся на учете прошлых издержек, понесенных при его формировании, и проспективный, основывающийся на учете доходов, источником которых ему предстоит послужить.

Метод, строящийся вокруг идеи учета издержек, предполагает, что стоимость человеческого капитала следует измерять исходя из кумулятивных затрат, связанных с его формированием, за вычетом амортизации. Впервые такой подход был применен в 1883 г. Э.Энгелем, который попытался оценить стоимость рождения и воспитания детей для их родителей.²¹ Она определялась им в виде суммарных расходов на содержание детей с момента зачатия до достижения ими взрослого состояния.

Согласно Энгелю, формирование мужчин как взрослых индивидов завершается к 26, а женщин к 20 годам. Он полагал, что для родителей, принадлежащих к разным социальным слоям, стоимость рождения ребенка будет неодинаковой: если для представителей низшего класса она оценивалась им в 100, то для представителей среднего класса в 200, а для представителей высшего класса в 300 марок. Еще одно допущение, из которого он исходил, заключалось в том, что по мере увеличения возраста ребенка стоимость его содержания увеличивается ежегодно в арифметической прогрессии с шагом 10%. Отсюда – обобщающая формула:

$$c_i(x) = c_{0i} + c_{0i} * [x + 0,5 * k * x(x+1)], \quad (1)$$

где $c_i(x)$ – кумулятивные издержки содержания ребенка до возраста x лет родителями, принадлежащими к i -му социальному классу, c_{0i} – издержки его рождения, k – шаг прогрессии, равный 0,1.

Очевидно, что это очень упрощенный подход. Во-первых, он направлен, строго говоря, не столько на оценку человеческого капитала, сколько на оценку стоимости содержания человека как физического существа. Во-вторых, в нем не учитываются издержки, связанные с рождением и воспитанием детей, которые несет все общество в целом. В-третьих, он игнорирует затраты времени родителей по уходу за детьми. В-четвертых, в нем никак не учитывается тот факт, что затраты на содержание детей разного возраста производятся в разные периоды времени и, следовательно, они не подлежат простому суммированию, а должны приводиться к настоящему моменту времени.

В многочисленных исследованиях, последовавших за работой Энгеля, некоторые из этих методологических недостатков были преодолены, однако их общая направленность на оценивание стоимости человека как физического существа оставалась по большей части неизменной.²²

Фактически только в расчетах, выполненных в начале 1960-х гг. Т.Шульцем²³ и Ф.Махлупом²⁴, акцент сместился с измерения затрат, связанных с содержанием людей, на измерение затрат, связанных с улучшением их качественных характеристик, т.е. собственно инвестиций в человеческий капитал. Принципиально новым моментом стало то, что одним из важнейших компонентов этих инвестиций были признаны

перспективе дан в наших предшествующих работах, к которым мы отсылаем заинтересованного читателя (Капелюшников Р.И. Записка об отечественном человеческом капитале, 2008; Российский работник: образование, профессия, квалификация, 2011, глава 1).

²¹ Engel E. Der Werth des Menschen. Berlin: Verlag von Leonhard Simion, 1883.

²² Le T., Gibson J. and Oxley L. Op. cit.; Folloni G. and Vittadini G. Op. cit.

²³ Schultz T. W. The Economic Value of Education. N.Y.: Columbia University Press, 1963.

²⁴ Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966.

потерянные заработки. Это заработки, которые были бы получены учащимися, если бы вместо учебы они сразу пошли работать. Их величина дает представление об альтернативных издержках времени, затрачиваемого учащимися на формирование своего человеческого капитала. Как показали уже самые первые расчеты, основную часть общей стоимости обучения составляют, как правило, именно потерянные заработки.²⁵

Наиболее известные оценки, выполненные по методу издержек, принадлежали Т.Шульцу²⁶, Дж.Кендрику²⁷ и Р.Эйснеру²⁸. Все они относились к США. Из всех них следовало, что на протяжении XX в. в экономике США соотношение между человеческим и физическим капиталом непрерывно менялось в пользу первого.

Методологически наиболее изощренным можно, по-видимому, считать подход, развитый Дж.Кендриком. Все активы, воплощенные в человеке, делились им на две части – осязаемые и неосязаемые. Первые – это аккумулированные издержки по содержанию детей до трудоспособного возраста (14 лет), вторые – это аккумулированные издержки, связанные с повышением качества (производительности) труда, т.е. собственно с накоплением человеческого капитала. В структуре последних помимо фонда образования Кендрик выделял также фонд здоровья и фонд мобильности. В состав образовательных инвестиций наряду с затратами на формальное образование он включал стоимость подготовки на производстве и в вооруженных силах, расходы на религиозное образование, расходы на музеи и библиотеки, стоимость «образовательного» компонента теле- и радиопередач и т.д. Вслед за Шульцем, Кендрик учитывал также альтернативные издержки времени, затрачиваемого учащимися на процесс обучения.

Расчеты Кендрика охватывали период 1929–1969 гг. По его оценкам, для 1969 г. учет человеческого капитала увеличивал размеры национального богатства США примерно вдвое. «Чистые» запасы человеческого капитала оценивались им для этого года в 3,7 трлн. долл., что превосходило аналогичную оценку для физического капитала – 3,22 трлн. долл. Примерно две трети богатства, воплощенного в людях, приходилось на долю неосязаемой составляющей и примерно треть – осязаемой. В постоянных ценах за период 1929–1969 гг. «чистый» запас человеческого капитала более чем утроился. Ежегодные темпы его прироста достигали 6,3% против 4,9% для физического капитала.²⁹

Подход, основанный на учете издержек, сталкивается с серьезными ограничениями и неоднократно становился предметом развернутой критики по самым разным основаниям.³⁰

1. При использовании этого подхода величина человеческого капитала фактически измеряется исходя из издержек его производства. Это равносильно предположению, что его ценность определяется целиком на стороне предложения без какого-либо участия факторов спроса. Очевидно, что это не так. Между величиной инвестированных средств и конечными результатами их инвестирования не существует никакой однозначной устойчивой связи.³¹ Хотя с аналогичной проблемой сталкиваются также и измерения физического капитала, для человеческого капитала она ока-

²⁵ Schultz T. Op. cit.

²⁶ Подробный критический анализ расчетов Т. Шульца представлен в работе: Марцинкевич В.И. Образование в США: экономическое значение и эффективность. М.: Наука, 1967.

²⁷ Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. М.: Прогресс, 1978.

²⁸ Eisner R. The Total Income System Of Accounts. // Survey of Current Business, 1985, v.65, no.1, p.24–48.

²⁹ Методология Дж. Кендрика описывается и анализируется в работе: Капелюшников Р.И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы: критический анализ. М.: Наука, 1981.

³⁰ Le T., Gibson J. and Oxley L. Op. cit.; Folloni G. and Vittadini G. Op. cit.

³¹ Le T., Gibson J. and Oxley L. Op. cit.

зывается значительно более критичной. Скажем, при прочих равных условиях содержание и воспитание менее здоровых или менее способных детей обходится дороже, чем более здоровых или более способных. Но отсюда не следует, что первые будут располагать большим человеческим капиталом, чем вторые. Обычно ситуация оказывается обратной. В подобных условиях метод, основанный на учете издержек, будет переоценивать запасы человеческого капитала у людей с худшим здоровьем или худшими способностями и недооценивать его у людей с лучшим здоровьем или лучшими способностями.

2. Неясно, каким образом следует проводить границу между инвестиционными и потребительскими компонентами вложений в человека. Как уже упоминалось, в расчетах Кендрика все расходы на содержание детей до возраста 14 лет трактовались в качестве инвестиций. Однако, по замечанию М.Боумен, подобную трактовку можно считать оправданной только для рабовладельческих обществ.³² Как отмечал Ф.Махлуп, любые расходы на удовлетворение потребностей людей должны рассматриваться в качестве потребительских, а не инвестиционных.³³

Аналогичные трудности возникают и со многими другими видами затрат. Скажем, Кендрик относил половину расходов на поддержание здоровья людей к инвестициям и половину к потреблению – решение, выглядящее достаточно произвольным. Большинство вложений в человека обладают одновременно как потребительским (удовлетворение потребительских предпочтений), так и инвестиционным (повышение производительности) эффектом. Как следствие, любые попытки разделить их на «потребительскую» и «инвестиционную» части оказываются малоубедительными.

3. Ахиллесовой пятой метода, основанного на учете издержек, можно считать проблему амортизации (depreciation). Чтобы обеспечить симметрию в трактовке различных видов капитала, исследователи чаще всего используют для них одни и те же методы амортизации. Так, в расчетах Дж.Кендрика для человеческого капитала использовался метод удвоенного списания балансовой стоимости, предполагающий ускоренную амортизацию в ранние годы использования актива (double declining balance method), в расчетах Р.Эйснера – метод равномерного списания, предполагающий ежегодное уменьшение балансовой стоимости на одну и ту же относительную величину (straight-line method). Однако у человеческого капитала процесс износа и обесценения протекает принципиально иначе, чем у физического. В первые годы его функционирования за счет взросления работников, а также накопления ими производственного опыта экономическая ценность имеющегося у них запаса знаний, навыков и способностей не уменьшается, а возрастает. Наблюдается процесс повышения его ценности (appreciation) или, как еще говорят, обесценения с обратным знаком. Обычно темпы физического и морального износа человеческого капитала начинают перекрывать темпы повышения его ценности за счет накопления опыта к концу второго или даже третьего десятилетия трудового стажа. С этой точки зрения даже исходная дата, с которой у Кендрика начиналось списание стоимости человеческого капитала, – 28 лет – представляется явно преждевременной.

4. Метод, основанный на учете издержек, не принимает также во внимание факт растянутости вложений в человека во времени. Момент осуществления инвестиций в человеческий капитал и момент начала его «эксплуатации» чаще всего оказываются разделены значительным временным лагом. В современных обществах преобладающая часть текущих инвестиций направляется на индивидов, которым предстоит еще долго оставаться в системе образования и человеческий капи-

³² Bowman M.J. Economics of Education // Review of Educational Research, 1969, v.35, no.9, p.641–670.

³³ Махлуп Ф. Указ. соч.

тал которых еще далек от того, чтобы начать «эксплуатироваться» в ближайшее время.

Стоит отметить, что первая волна интереса, которую вызвал к себе метод, основанный на учете издержек, достаточно быстро спала. Скорее всего, это было связано с его многочисленными методологическими недостатками, о которых мы говорили выше. Симптоматично во всяком случае, что приблизительно с середины 1980-х гг. новых оценок, которые бы основывались на его использовании, почти не появлялось.³⁴

Метод, основанный на учете доходов

Первым, кто использовал для стоимостной оценки человеческого капитала метод, основанный на учете доходов, был создатель «политической арифметики» У.Петти. Его расчеты делались для Англии и Уэльса. Сначала он определил годовой фонд оплаты труда, рассчитав его как разность между национальным доходом (42 млн. ф. ст.) и доходами от собственности (16 млн. ф. ст.), а затем подсчитал запас человеческого капитала, разделив полученную величину на ставку процента. Норма процента, которой он оперировал, равнялась 5%. Рассчитанный таким образом объем человеческого капитала составил 520 млн. ф. ст., или 80 ф. ст. в расчете на душу населения.

Считается, что первая методологически корректная процедура стоимостной оценки человеческого капитала была разработана и применена в 1852 г. британским экономистом и статистиком У.Фарром.³⁵ Запас человеческого капитала в Англии оценивался Фарром как капитализированная стоимость будущих заработков индивидов за вычетом их расходов на содержание самих себя (living expenses) с учетом вероятностей дожития согласно таблицам смертности. Как и у Петти, норма дисконтирования, из которой он исходил, составляла 5%. Из полученных Фарром оценок следовало, что в середине 19 в. человеческий капитал, которым располагал среднестатистический сельскохозяйственный рабочий в Англии, равнялся 150 ф. ст. Работа Фарра установила строгий методологический стандарт для всех позднейших исследований.³⁶ Именно в ней была сформулирована ключевая идея, что капитал, воплощенный в индивидах, можно оценивать исходя из суммарного дохода, который им предстоит получить на рынке в течение последующей жизни.

Наверное, наиболее полное и строгое выражение подход, сформулированный Фарром, получил в известной книге Л.Дублина и Э.Лотки «Денежная ценность человека».³⁷ «Ценность» индивида на момент рождения V_0 определялась в ней по формуле:

$$V_0 = \sum_{x=0}^{\infty} P_{0,x} (y_x E_x - c_x) / (1 + i)^x, \quad (2)$$

где i – норма процента, $P_{0,x}$ – вероятность дожития до возраста x лет при рождении, y_x – годовые заработки индивида в возрасте x , E_x – его уровень занятости в возрасте x , c_x – издержки проживания (living expenses) в период от x до $x+1$ лет.

Среди различных корректировок, которые были внесены в эту расчетную формулу позднее, две представляются концептуально наиболее важными. Во-первых,

³⁴ Одно из немногих исключений – недавняя работа по Финляндии А.Коккинена (Kokkinen A. Human Capital and Finland's Economic Growth in 1910–2000. Paper Prepared for the 30th General Conference of the International Association for Research in Income and Wealth, 2008).

³⁵ Farr W. Equitable Taxation of Property // Journal of Royal Statistics, 1852, v.16, no.1, p.1–45.

³⁶ Le T., Gibson J. and Oxley L. Op. cit.

³⁷ Dublin L.I. and Lotka A. The Money Value of Man. NY: Ronald Press, 1930.

теория человеческого капитала убедила большинство исследователей, что аналогия между физическим и человеческим капиталом не может быть полной и что в отличие от физического капитала оценивание запасов человеческого капитала правильнее производить без вычета «эксплуатационных» расходов (издержек проживания). Во-вторых, было признано, что величина пожизненных заработков должна рассчитываться с учетом ожидаемых темпов экономического роста, который неизбежно будет «тянуть» за собой вверх уровень реальных заработков. Очевидно, что в условиях непрерывно растущей экономики заработная плата индивида через n лет будет выше заработной платы точно такого же индивида в настоящее время. Соответственно в формулу (2) был добавлен еще один множитель $(1+g)$, где g – прогнозируемый темп прироста реальных заработков.³⁸

Однако несмотря на высокую степень теоретической разработанности систематическое применение на практике метода, основанного на учете доходов, в течение долгого времени оказывалось невозможным. Главным препятствием на этом пути служило отсутствие микроданных о заработной плате работников с различными персональными характеристиками, которые позволяли бы рассчитывать для них показатель пожизненных заработков.

Как мы уже говорили, возобновление интереса к методу, основанному на учете доходов, было связано с появлением пионерных работ Д.Джоргенсона и Б.Фраумени.³⁹ Объяснялось это прежде всего тем, что им удалось радикально упростить процедуру расчета приведенной величины пожизненных заработков, показав, что для любого индивида в возрасте x лет она будет равна сумме его текущей заработной платы и приведенной величины его ожидаемых пожизненных заработков в возрасте $x+1$ лет с учетом вероятности дожития до этого возраста.

Технически алгоритм расчета строился следующим образом. Было выделено пять разных стадий жизненного цикла: на первой (0–4 года) индивиды не учатся и не работают; на второй (5–13 лет) могут учиться, но не могут работать; на третьей (14–34) могут как учиться, так и работать; на четвертой (35–74) могут только работать; на пятой (75 лет и старше) снова не учатся и не работают (иными словами, возраст 75 лет был принят в качестве границы, по достижении которой трудовая карьера индивидов автоматически завершается). В рамках такой схемы текущие заработки для двух первых, самых младших групп принимаются равными нулю. Что касается последней, самой старшей группы, то у нее равными нулю оказываются не только текущие, но и будущие заработки.⁴⁰

Отсюда становится возможно определить приведенную величину пожизненных заработков для индивидов в возрасте 74 лет, поскольку в этой ситуации она будет совпадать для них с их текущей заработной платой. Действуя рекурсивно можно рассчитать затем дисконтированные пожизненные заработки (т.е. стоимость человеческого капитала) для всех последующих, более молодых возрастных когорт. Так, на следующем шаге приведенная величина пожизненных заработков индивидов в возрасте 73 лет будет представлять собой сумму их текущей заработной платы и приведенной величины пожизненных заработков индивидов, которым сейчас 74 года, с учетом вероятности дожития до этого, более преклонного возраста. Двигаясь пошагово, от более старших к более младшим когортам, мы получаем возможность последовательно оценивать запасы человеческого капитала для всех них.

³⁸ Graham J. W. and Webb R. H. Stocks and Depreciation of Human Capital: New Evidence from a Present-Value Perspective // Review of Income and Wealth, 1979, v.25, no.2, p.209–224.

³⁹ Jorgenson D.W. and Fraumeni B.M. The Accumulation of Human and Nonhuman Capital..., 1989; Jorgenson D.W. and Fraumeni B.M. The Output of the Education Sector, 1992.

⁴⁰ Это можно выразить иначе, сказав, что в возрасте 75 лет из-за прекращения трудовой активности «рыночный» человеческий капитал любого человека подвергается полному «списанию».

В формальной записи приведенная величина пожизненных заработков индивида пола s в возрасте a с образованием e будет равна:

$$i_{s,a,e} = y_{i_{s,a,e}} + sr_{s,a+1} * i_{s,a+1,e} * (1+g)/(1+r), \quad (3)$$

где $y_{i_{s,a,e}}$ – его текущая заработная плата, $sr_{s,a+1}$ – вероятность для него дожития до возраста $a+1$, $i_{s,a+1,e}$ – приведенная величина пожизненных заработков индивидов того же пола s с тем же образованием e , но в возрасте на год старше ($a+1$), g – ожидаемый годовой темп прироста реальной заработной платы (производительности), r – норма дисконтирования.

Однако по формуле (3) можно получать стоимостные оценки человеческого капитала только для представителей предпоследней, четвертой группы (35–74 года). Алгоритм расчета для второй и третьей групп оказывается сложнее, поскольку у них есть выбор – получать более высокое образование или нет? Решения о продолжении учебы будут влиять на их будущие ожидаемые заработки и этот дополнительный человеческий капитал, который они будут накапливать за счет приобретения более высокого образования, должен быть учтен.

Соответственно для этих групп расчет ведется по более сложной формуле:

$$i_{s,a,e} = y_{i_{s,a,e}} + [(senr_{s,a,e} * sr_{s,a+1} * i_{s,a+1,e+1}) + (1 - senr_{s,a,e}) * sr_{s,a+1} * i_{s,a+1,e}] * (1+g)/(1+r), \quad (4)$$

где $senr_{s,a,e}$ – коэффициент охвата учебой на следующей, более высокой ступени образования ($e+1$) индивидов пола s в возрасте a с образованием e . Из формулы (4) видно, что у групп, у которых есть возможность продолжать инвестирование в человеческий капитал, второе слагаемое в ней будет представлять собой взвешенное среднее из дисконтированных пожизненных заработков лиц с образованием e и лиц с образованием $e+1$ с весами, задаваемыми долями учащихся и не-учащихся в составе этих групп – $senr_{s,a,e}$ и $(1 - senr_{s,a,e})$.

Длительность образования измерялась в работах Джоргенсона и Фраумени в годах обучения – от 0 лет до 18 лет. Двигаясь от индивидов, достигших самого высокого уровня образования (18 лет) и по этой причине нигде уже не учащихся, мы можем получать оценки дисконтированных пожизненных заработков по формуле (4) для всех остальных групп с более низкими уровнями образования, состоящих частично из учащихся и частично из не-учащихся индивидов.

Наконец, если говорить о двух первых возрастных группах (0–4 года и 5–13 лет), то для них расчет значительно упрощается, поскольку первое слагаемое в формуле (4) оказывается для них нулевым (в силу возраста они не могут работать на рынке).

Однако все эти выкладки касаются только «рыночного» человеческого капитала. Важное дополнительное предположение, из которого исходили Джоргенсон и Фраумени, заключалось в том, что накопление человеческого капитала способно повышать производительность индивидов не только тогда, когда они занимаются рыночными, но и тогда, когда они занимаются нерыночными видами деятельности. Исходя из этого «полный» доход, приносимый человеческим капиталом, будет представлять собой сумму «рыночной» и «нерыночной» компенсации за весь спектр услуг (как рыночных, так и нерыночных), источником которых он будет выступать. «Нерыночную» компенсацию, по мнению Джоргенсона и Фраумени, можно определить методом вменения как произведение ставки заработной платы (после вычета налогов) на количество человеко-часов, посвящаемых индивидами нерыночным видам деятельности (исключая время учебы). Постулировалось, что на удовлетворение базовых физиологических потребностей (сон, еду и т.д.) люди ежедневно затра-

чивают 10 часов. Оставшееся «дискреционное» время (5096 часов в год) они в той или иной пропорции делят между рыночными и нерыночными формами активности. (Если, например, индивид работает 40 часов в неделю, то тогда за год на рыночную деятельность он тратит 2080 часов ($40 \cdot 52$), а на нерыночную – 3016 часов ($[14 \cdot 7 - 40] \cdot 52$). Дополнительно предполагалось, что в течение года учащиеся затрачивают на обучение (включая выполнение домашних заданий) фиксированный объем времени – 1300 часов. Часы учебы, как и часы, необходимые для удовлетворения базовых потребностей, подлежат вычету из общего фонда времени как не приносящие непосредственной ценности – в отличие от часов, посвящаемых домашнему производству или работе на рынок.

Все оценки строились Джоргенсоном и Фраумени отдельно для «рыночной» и «нерыночной» частей человеческого капитала исходя из данных о затратах времени, посвящаемого индивидами соответственно рыночной и нерыночной деятельности. Первоначально их расчеты охватывали период с 1948 по 1984 гг.⁴¹ Согласно полученным оценкам, за этот период запас человеческого капитала США практически удвоился, увеличившись с 92 трлн. долл. до 171 трлн. (в постоянных ценах). В следующей работе эти оценки были скорректированы в сторону увеличения (примерно на 20%), поскольку они стали учитывать дополнительный человеческий капитал, создаваемый индивидами, которые в настоящее время получают более высокое образование.⁴² Из общего объема человеческого капитала примерно 40% принадлежало женщинам и примерно 60% мужчинам. Доля его «рыночной» части была достаточно стабильной, колеблясь вокруг отметки 30%. Из первой серии расчетов следовало, что валовой объем человеческого капитала США превосходит ВВП страны примерно в 55 раз, из второй – в 64 раза. Если говорить о соотношении между человеческим и физическим капиталом, то, по оценкам Джоргенсона и Фраумени, объем первого превышал объем второго в 12–16 раз.

У метода, основанного на учете доходов, есть много привлекательных сторон. В отличие от метода, основанного на учете издержек, он фокусируется не на прошлых затратах, связанных с формированием человеческого капитала, а на доходах, получения которых можно ожидать от него в будущем. Говоря иначе, он обращен не назад, в прошлое, а вперед, в будущее, является не ретроспективным, а проспективным. Для динамично развивающихся экономик оценка их будущих производственных возможностей, несомненно, представляет больший интерес, чем оценка затрат, понесенных ими когда-то в прошлом.

Еще одно несомненное достоинство этого подхода заключается в том, что при его использовании запасы человеческого капитала оцениваются по рыночным ценам – в данном случае в качестве таковых выступает рыночные ставки заработной платы. Уровни заработной платы, которые устанавливаются на рынке труда, складываются как результирующее предложения услуг человеческого капитала со стороны работников и спроса на них со стороны фирм. Они, таким образом, аккумулируют влияние множества самых разнообразных факторов как на микроуровне (способностей работников, их профессиональной квалификации, мотивированности, интенсивности трудовых усилий и т.д.), так и на макроуровне (технологического состояния экономики, особенностей институциональной среды и т.д.). В результате метод пожизненных заработков не сталкивается с проблемой выбора нормы амортизации для человеческого капитала (безразлично со знаком плюс или минус), поскольку имплицитно она оказывается учтенной в рыночных ставках оплаты труда работников разного возраста с разным трудовым стажем.

⁴¹ Jorgenson D.W. and Fraumeni B.M. The Accumulation of Human and Nonhuman Capital..., 1989.

⁴² Jorgenson D.W. and Fraumeni B.M. The Output of the Education Sector, 1992.

Вместе с тем у метода пожизненных заработков также обнаруживается немало уязвимых мест.⁴³

1. Де факто он исходит из предположения, что вариация в заработной плате работников адекватно отражает вариацию в их производительности. В действительности оплата труда может варьировать по многим причинам, никак не связанным с производительностью. С одной стороны, известно, что более образованные работники с большими запасами человеческого капитала располагают, как правило, и более внушительными «социальными пакетами», так что различия в денежных заработках между ними и менее образованными работниками могут недооценивать реально существующие различия в производительности. С другой стороны, в современных экономиках наблюдаемая структура относительных заработков в значительной мере формируется под влиянием таких нерыночных факторов как переговорная сила профсоюзов, гендерная и расовая дискриминация, государственное регулирование и т.д. В этих условиях различия в заработках между работниками с большими и меньшими запасами человеческого капитала способны, наоборот, преувеличивать реально существующие различия в производительности. Как следствие, метод, основанный на учете доходов, может давать сильно смещенные оценки.

2. В основе количественных оценок, получаемых с помощью этого подхода, лежат синтетические профили заработков, реконструируемые из кросс-секционных данных, которые могут иметь мало общего с тем, что по достижении того или иного возраста станут зарабатывать индивиды на самом деле. Заработная плата, которую работник, достигший 25-летнего возраста, с определенным уровнем образования станет получать тогда, когда ему исполнится 55 лет, может быть совсем иной, чем та, что получают пятидесятипятилетние работники с таким же, как у него, уровнем образования в настоящее время. Как долговременные сдвиги, так и циклические колебания в спросе и предложении рабочей силы с разной образовательной подготовкой могут приводить к тому, что проектируемая (ожидаемая) отдача от человеческого капитала будет не совпадать с фактической (реализованной) отдачей от него.

Однако данные о текущих заработках – это в любом случае единственная доступная индивидам информация, на основании которой они могут принимать решения о продолжении или прекращении инвестирования в человеческий капитал. В этом смысле метод, основанный на учете доходов, всего лишь воспроизводит логику инвестиционных решений, на практике принимаемых людьми. Как отмечает К.Абрахам, изменения в структуре относительных заработков по полу, возрасту или образованию могут трактоваться в качестве переоценки существующих активов человеческого капитала в сторону увеличения или уменьшения их стоимости – подобно тому, как это практикуется для активов физического капитала.⁴⁴

3. Вне поля зрения метода пожизненных заработков остаются различия в качестве образования, что можно считать одним из наиболее серьезных его ограничений. Если, скажем, в программах инженерного образования произошел сдвиг от точных дисциплин к гуманитарным, то трудно ожидать, что это никак не отразится на качестве подготовки инженеров, а, следовательно, и на их будущих заработках.

4. Метод пожизненных заработков нередко подвергается критике за то, что в нем отдача от формального образования смешивается с отдачей от других форм человеческого капитала, таких как природные способности, инвестиции родителей в улучшение «качества» детей (их здоровья, коммуникационных навыков и т.д.), производственная подготовка, повышение квалификации, дополнительное образование для взрослых и др. Скажем, более высокие заработки более образованных людей

⁴³ Le T., Gibson J. and Oxley L. Op. cit.; Folloni G. and Vittadini G. Op. cit.

⁴⁴ Abraham K.G. Accounting for Investment in Formal Education // Survey of Current Business, 2010, v.87, no.6, p.42–53.

могут объясняться не только их более высокой формальной подготовкой, но также и тем, что в детстве родители уделяли им больше времени и внимания. В таких случаях метод, основанный на учете доходов, будет завышать объемы человеческого капитала, создаваемого образованием, приписывая ему экономические эффекты, связанные с иными типами человеческих инвестиций.

5. Этот подход не улавливает разнообразных экстерналий эффектов, достигающихся не самим носителям человеческого капитала, а третьим лицам или всему обществу в целом. Имеющиеся эмпирические исследования показывают, что накопление человеческого капитала порождает большое число положительных экстерналий, ослабляя склонность индивидов к различным формам антисоциального поведения и в то же время усиливая их склонность к различным формам поведения, благоприятного для окружающих. Так, с одной стороны, оно снижает риск занятия преступной деятельностью. С другой, повышает уровень гражданской активности, а также превращает людей в более информированных избирателей.⁴⁵ Но поскольку подобные внешние эффекты не получают отражения в рыночных заработках лиц, которых их порождают, человеческому капиталу будет приписываться более низкая ценность, чем та, которую он имеет для общества на самом деле.

6. Как и в случае метода, основанного на учете издержек, спорным остается вопрос о трактовке расходов на проживание. Поскольку оценки для физического капитала строятся как показатели чистых запасов, многие исследователи считают, что для обеспечения сопоставимости точно так же должны строиться и оценки для человеческого капитала. Это предполагает, что из его валовой стоимости должны вычитаться «эксплуатационные расходы», которые в том случае, когда речь идет о человеческом капитале, предстают в виде расходов на физическое поддержание людей (см. выше формулу Дублина–Лотки, которая строится по этому принципу). В большинстве современных исследований этого не делается, за что их нередко упрекают в методологической непоследовательности.

Однако неясно, какие виды расходов в случае человеческого капитала должны рассматриваться как «эксплуатационные». Точно так же неясно, как следует учитывать экономию на масштабе внутри домохозяйств и решать проблему «домашних» общественных благ, потребляемых всеми членами домохозяйств одновременно. Большинство современных исследователей придерживаются позиции Боумен и Махлупа, предполагающей, что потребление – это не средство, а цель инвестиций и производства и что поэтому «валовые» заработки являются более адекватной основой для получения стоимостных оценок человеческого капитала, чем «чистые».

7. Немало критических возражений адресуется конкретному алгоритму расчета, предложенному в работах Д.Джоргенсона и Б.Фраумени. В частности, некоторые комментаторы считают заниженной этими авторами норму дисконтирования, которая, исходя из долговременной нормы доходности для частного сектора экономики США, принималась равной 4,58%. Утверждается, что с точки зрения индивидов и с точки зрения общества в целом риски, сопровождающие инвестиции в человеческий капитал, неодинаковы. У отдельного человека отсутствует возможность их диверсификации (он не может учиться в десяти местах одновременно), что резко повышает связанный с ними риск. Следовательно, чтобы вложения в человеческий капитал могли стать привлекательными в глазах потенциальных инвесторов, они должны обеспечивать очень высокую норму отдачи, способную его компенсировать. Однако обществу ничто не мешает диверсифицировать подобные инвестиции (разным людям может даваться разное образование), что делает их значительно менее рискованными. Если это так, то тогда дисконтирование будущего потока заработков, когда

⁴⁵ Moretti E. Human Capital Externalities in Cities // NBER Working Paper no.9641, 2003.

мы рассматриваем ситуацию с точки зрения всего общества, должно производиться по более низкой норме, чем когда мы рассматриваем ее с точки зрения отдельного человека. Величина 4,58%, по мнению некоторых комментаторов, может быть принята в качестве социальной нормы дисконтирования. Однако в качестве индивидуальной нормы следует использовать более высокий показатель, учитывающий компенсацию за риск. Согласно многочисленным эмпирическим исследованиям, в США отдача от одного года образования составляет порядка 10%. Именно эта величина и рекомендуется в качестве нормы дисконтирования, которую следовало бы использовать при подсчетах запаса человеческого капитала по методу Джоргенсона–Фраумени.⁴⁶ Естественно, что в таком случае получаемые оценки будут ниже (причем, как показывают имеющиеся расчеты, намного ниже).⁴⁷

Одновременно расчеты Джоргенсона–Фраумени нередко обвиняют в том, что они переоценивают годовые темпы прироста реальных заработков. Исходя из долговременных темпов прироста производительности труда в США, авторы использовали для этого показатель 1,32%. Однако рост производительности, указывают критики, определяется множеством различных факторов – в частности, инвестициями в физический капитал, затратами на НИОКР и т.д. Приписывая его исключительно вложениям в человеческий капитал, как это де факто происходит при применении метода пожизненных заработков, мы неизбежно завышаем его объем.⁴⁸

Но, пожалуй, наиболее жесткую критику вызывала та часть подсчетов Джоргенсона–Фраумени, которая была связана с оценкой запасов «нерыночного» человеческого капитала. Предложенная ими схема неявно предполагает, что накопление человеческого капитала повышает производительность человека в домашнем производстве в точности в той же самой пропорции, что и при его работе на рынок. Это следует из того, что вмененная ценность одного часа, посвящаемого нерыночной

⁴⁶ Abraham K.G. Op. cit. Впрочем, существует немало работ, где для подсчетов человеческого капитала рекомендуется, напротив, использовать более низкую норму дисконтирования (Li H., Fraumeni B., Liu Z. and Wang X. Op. cit.; Fraumeni B. Human Capital Accounts: Choice of Rates and Construction of Volume Indices // NBER Working Paper No.16895, 2011; Liu G. Op. cit).

⁴⁷ Неясно также, насколько оправданно использование одной и той же нормы дисконтирования для всех индивидов независимо от того, на какой стадии жизненного цикла они находятся. Скажем, у молодых и пожилых она, скорее всего, будет не одинаковой.

⁴⁸ Это обстоятельство учитывается в альтернативном подходе, предложенном К.Муллиганом и Х.Сала-и-Мартинем (Mulligan C. B. and Sala-i-Martin X. A Labor Income-Based Measure of the Value of Human Capital: An Application to the States of the United States // Japan and the World Economy, 1997, v.9, no.2, p.159–191). Их подход также основывается на учете доходов, однако накопленный человеческий капитал предстает в нем не как стоимостная, а как индексная величина. Запас человеческого капитала оценивается ими как частное от деления годового фонда оплаты труда на заработную плату работников с нулевым образованием. Обосновывается подобная процедура тем, что величина заработной платы, которую получают работники, зависит не только от накопленного ими человеческого капитала (знаний, навыков и т.д.), но также от объема доступного им физического капитала и используемых ими технологий. (Этот результат формально следует из базовой неоклассической теории экономического роста.) Так, работники с данным уровнем образования будут зарабатывать больше в регионах с более высокой капиталовооруженностью труда (где на одного работника приходится больший объем физического капитала). Если это так, то тогда заработки работников с данным уровнем образования не могут рассматриваться как показатель отдачи от вложений в человеческий капитал. Поскольку, по мысли Муллигана и Сала-и-Мартина, работники с нулевым образованием всегда и везде располагают одним и тем же неизменным объемом человеческого капитала, рост их заработков может быть связан только с техническим прогрессом и накоплением физического капитала. Соответственно мы можем получить оценку запаса человеческого капитала, очищенную от эффектов, связанных с влиянием на трудовые доходы технического прогресса и накопления физического капитала, если разделим фонд оплаты труда на заработную плату необразованных работников. Из расчетов Муллигана и Сала-и-Мартина следует, что в США объем человеческого капитала сокращался в период между 1940 и 1950 гг., а затем постоянно рос вплоть до 1990 г. Но если с 1980 г. по 1990 г. он увеличился на 52%, то за все три предыдущих десятилетия всего лишь на 17%.

деятельности, определяется ими как равная часовой ставке заработной платы работников данного пола, в данном возрасте, с данным уровнем образования. Но это очень сильная предпосылка.⁴⁹ Готовы ли мы согласиться, что образование увеличивает производительность человека при стирке белья или уборке квартиры в той же мере, в какой оно увеличивает его «рыночную» производительность, обеспечивая ему более высокое денежное вознаграждение? Готовы ли мы считать, что различия в производительности в досуговых видах деятельности между людьми с разным образованием так же велики, как различия в уровнях их производительности при работе на рынке? Например, что полезность, которую получает образованный человек, слушая классическую симфонию, во столько же раз больше полезности, которую получает необразованный человек, смотря по телевизору бои без правил, во сколько заработки первого превосходят заработки второго?

Еще один контринтуитивный результат, следующий из методологии Джоргенсона–Фраумени, состоит в том, что их оценки человеческого капитала оказываются нейтральными к фактору безработицы. Когда человек теряет работу, то это приводит просто к перемещению части его человеческого капитала из категории «рыночного» в категорию «нерыночного». Как ни парадоксально, но и при уровне занятости в экономике 99%, и при уровне занятости 1% валовой объем человеческого капитала будет оставаться одним и тем же. Однако едва ли можно сомневаться, что чем масштабнее безработица, тем сильнее и быстрее идет процесс обесценения накопленных людьми знаний и навыков.⁵⁰

У ряда комментаторов оценки Джоргенсона и Фраумени вызывают также чисто «арифметический» дискомфорт – своими неоправданно большими, по их мнению, количественными значениями. Так, они оказываются примерно в 18–19 раз больше аналогичных оценок Дж.Кендрика (для соответствующих лет), выполненных по методу издержек, – и это несмотря то, что концептуально подход Кендрика является более широким, поскольку охватывает не только «неосязаемые», но также и «осязаемые» элементы человеческого капитала и помимо образования учитывает многие другие источники его формирования.

Однако если ограничиться рассмотрением результатов только для «рыночной» части человеческого капитала, то уже за счет одного этого разрыв между оценками Джоргенсона–Фраумени и Кендрика уменьшается втрое. Он может сократиться еще больше, если использовать другие нормы дисконтирования и ожидаемые темпы прироста реальных заработков. Нелишне, наконец, отметить, что большинством исследователей оценки Кендрика рассматриваются как заниженные (см. выше).

Подытоживая сравнительный анализ существующих подходов к измерению человеческого капитала, мы могли бы сказать, что метод, основанный на учете доходов, имеет серьезные преимущества как перед индексным методом, так и перед методом, основанным на учете издержек. На сегодняшний день несмотря на очевидные недостатки и ограничения он предстает как наиболее операциональный и концептуально выверенный подход к оценке стоимости человеческого капитала, что признают и его критики. Не случайно, что именно схема, предложенная Джоргенсоном и Фраумени, была взята за основу масштабного межстранового Проекта ОЭСР по человеческому капиталу, особенности которого мы подробно рассмотрим в следующем разделе.

⁴⁹ Abraham K.G. Op. cit.

⁵⁰ Неочевидно также, что распределение времени индивидов между рыночными и нерыночными видами деятельности всегда происходит в соответствии с их предпочтениями. Работники могут быть не полностью свободны при выборе количества часов труда, если оно жестко фиксируется работодателями. Но в таком случае ставка заработной платы перестает быть адекватной мерой ценности одного часа, посвящаемого людьми нерыночным видам деятельности.

Человеческий капитал в межстрановой перспективе

Главная цель Проекта ОЭСР по человеческому капиталу заключалась в разработке общей методологии его измерения, пригодной для межстрановых сопоставлений, и ее последующей практической «обкатке» на статистических данных, аккумулированных в базе ОЭСР. Проект стартовал в 2009 г. и был организован в форме международного Консорциума из шестнадцати стран-членов ОЭСР и двух не входящих в нее стран с участием Евростата и МОТ. Результаты первой фазы его реализации были представлены в 2011 г. в специальном докладе, подготовленном Г.Лю.⁵¹ Поскольку в своих расчетах по России мы пытались следовать, насколько это было возможно, схеме расчета, предложенной в рамках этого Проекта, мы сочли необходимым подробно остановиться на его методологических особенностях и основных результатах.

В качестве методологической основы участниками Проекта был выбран подход Джоргенсона–Фраумени как наиболее практичный, а также максимально согласующийся с принципами современной экономической теории и стандартами современной системы национального счетоводства. С точки зрения межстрановых сравнений он обладает тем важным преимуществом, что позволяет свести в единую систему многочисленные факторы, от которых зависит накопление человеческого капитала.⁵² Помимо численности и половозрастной структуры населения это – ожидаемая продолжительность жизни, характеристики образования и занятости рабочей силы. При этом изменения в запасах человеческого капитала могут описываться в терминах инвестирования в этот капитал (образование), его выбытия (смертность и миграция) и его переоценок под влиянием рыночных факторов (изменения в зарплатных «премиях», получаемых работниками с различными уровнями образования).

В рамках Проекта ОЭСР оценивалась только «рыночная» часть человеческого капитала, попыток измерить его «нерыночную» часть не предпринималось. Другими словами, возможные эффекты, связанные с положительным влиянием накопления человеческого капитала на производительность людей в домашнем производстве, во внимание не принимались. В качестве даты окончательного ухода индивидов с рынка труда был избран возраст 65 лет; текущие заработки лиц, достигших этого возрастного порога (а значит, и их пожизненные заработки) задавались нулевыми. Человеческий капитал, воплощенный в индивидах моложе 15 лет, также не учитывался. В итоге все расчеты строились только для населения в рабочих возрастах 15–64 года. Внутри этих границ выделялись два подпериода: 41–64 года, когда индивиды могут только работать, и 15–40 года, когда они могут работать или учиться.

Главные отступления от исходной схемы Джоргенсона–Фраумени оказались связаны с тем, что в Проекте ОЭСР вместо данных о распределении населения по *числу лет* образования исследователям пришлось оперировать данными о распределении населения по *уровням* образования. Использование данных об уровнях образования вместо данных о числе лет образования потребовало введения ряда дополнительных условных предположений. В частности, использовалось допущение, что учащиеся на любой ступени образования распределяются по годам обучения равными долями.⁵³

⁵¹ Liu G. Op. cit.

⁵² Ibid.

⁵³ Скажем, если в какой-либо стране обучение в старшей средней школе длится 3 года (с 9-го по 12-й класс), а общая численность учащихся, получающих в настоящее время такое образование, равна 3 млн. чел., то предполагается, что из них 1 млн. учится в десятом, 1 млн. в одиннадцатом и 1 млн. в последнем, двенадцатом классах. Последний пункт равносильно предположению, что выпуск из учебных заведений любого уровня всегда, из года в год, составляет одну и ту же долю от общей численности учащихся в этих учебных заведениях.

Итоговые формулы, по которым велись расчеты, выглядели следующим образом. Для лиц в возрасте 64 года дисконтированная величина пожизненных заработков задавалась равной их текущим заработкам с учетом их уровня занятости:

$$LIN_{age}^{edu} = EMR_{age}^{edu} * AIN_{age}^{edu}, \quad (5)$$

где LIN_{age}^{edu} – дисконтированная величина пожизненных заработков лиц в возрасте age с образованием edu , EMR_{age}^{edu} – их уровень занятости, AIN_{age}^{edu} – их текущие заработки.

Для лиц в возрасте от 41 до 63 лет:

$$LIN_{age}^{edu} = EMR_{age}^{edu} * AIN_{age}^{edu} + SUR_{age+1} * LIN_{age+1}^{edu} * (1 + r) / (1 + \delta), \quad (6)$$

где SUR_{age+1} – вероятность для лиц в возрасте age с образованием edu дожить до возраста $age+1$; LIN_{age+1}^{edu} – дисконтированная величина пожизненных заработков у лиц с этим образованием, находящихся в возрасте $age+1$; r – годовой темп прироста реальных заработков; δ – норма дисконтирования.

Для лиц в возрасте от 15 до 40 лет:

$$LIN_{age}^{edu} = EMR_{age}^{edu} * AIN_{age}^{edu} + (1 - \sum_{t=1}^{t_{edu-edu}} ENR_{age}^{edu-edu}) * SUR_{age+1} * LIN_{age+1}^{edu} * [(1 + r) / (1 + \delta)] + \sum_{edu} ENR_{age}^{edu-edu} * \{ \sum_{t=1}^{t_{edu-edu}} SUR_{age+1} * LIN_{age+1}^{edu} * (1 + r)^t / (1 + \delta)^t \}, \quad (7)$$

где $ENR_{age}^{edu-edu}$ – доля лиц в возрасте age с образованием edu , получающих образование следующего уровня edu , а $t_{edu-edu}$ – длительность обучения (число лет) в учебных заведениях, дающих такое более высокое образование. Появление в знаменателе последнего слагаемого показателя $t_{edu-edu}$ (числа лет обучения в учебных заведениях, дающих образование edu) связано с упоминавшейся выше процедурой равномерного распределения общей численности учащихся тех или иных учебных заведений по годам обучения (классам или курсам).⁵⁴

Определенной корректировки потребовали также данные о заработной плате, которыми были в распоряжении участников Проекта. Для отдельных стран источниками этих данных могли служить обследования рабочей силы, обследования домохозяйств, переписи населения и т.д., что вело к разному во временном формате показателей заработной платы – они могли быть и часовыми, и недельными, и месячными, и годовыми. Для унификации проводилась их корректировка исходя из официальных оценок годовой заработной платы для соответствующих лет по каждой стране. Стоит также отметить, что данные о трудовых доходах индивидов включали взносы в социальные фонды, производимые ими самими, но не включали взносов в эти фонды, производимых их работодателями.

Хорошо известно, что одним из важнейших «неденежных» эффектов, связанных с более высоким образованием, является снижение смертности и увеличение продолжительности жизни индивидов. Однако из-за отсутствия необходимых данных в рамках Проекта ко всем образовательным группам применялись одни и те же коэффициенты дожития. Естественно, это должно было вести к занижению получаемых оценок.

⁵⁴ Из формулы (7) можно также видеть, что при подсчете для учащихся, которым до выпуска остается один год (например, для студентов 5-го курса ВУЗов), в ее последнем слагаемом будет присутствовать выражение $(1 + r) / (1 + \delta)$, учащихся, которым до выпуска остается два года – $(1 + r)^2 / (1 + \delta)^2$, учащихся, которым до выпуска остается три года, – $(1 + r)^3 / (1 + \delta)^3$ и т.д.

Как и в работах Джоргенсона и Фраумени, для всех стран норма дисконтирования принималась равной 4,58%. В то же время темп прироста реальных заработков определялся для каждой страны индивидуально за период 1960–2017 гг. на основе исторических данных, а также данных подготовленного Экономическим директором ОЭСР среднесрочного прогноза роста потенциального выпуска в странах-участницах Проекта. Оценки варьировали от 0,8% для Нидерландов до 4% для Южной Кореи.

Расчеты охватывали период с 1997 г. по 2007 г., но с многочисленными пропусками по отдельным годам для отдельных стран. В качестве центрального был выбран 2006 г., для которого данные оказались доступны по большинству стран-участниц. В итоговую выборку, для которой делались оценки, вошли 14 стран-членов ОЭСР плюс Румыния.⁵⁵

Представим кратко наиболее интересные из полученных результатов.⁵⁶

1. В большинстве стран запасы человеческого капитала превосходили ВВП в 10–11 раз. Это соотношение варьировало от 8,3 раз в Нидерландах до 16 раз в Южной Корее. Если говорить о соотношении между человеческим и физическим капиталом, то и оно всегда складывалось в пользу первого, варьируя от 3,6 раз в Нидерландах и Италии до 7,0 в Великобритании. Отсюда можно сделать общий вывод о том, что главным элементом богатства современных обществ следует, по-видимому, считать именно человеческий капитал.

2. Во всех странах примерно 60% накопленного человеческого капитала приходилось на долю мужчин и примерно 40% на долю женщин. Молодежь везде обладает большими запасами человеческого капитала, чем старшие поколения. Существенная дифференциация в его запасах наблюдается также между группами с высоким и низким формальным образованием.

3. При оценке в постоянных долларах США по паритету покупательной способности оценки человеческого капитала на душу населения варьировали в странах-участницах от 79 тыс. долл. в Румынии до 641 тыс. долл. в США. В большей части стран, по которым производились расчеты, они лежали в диапазоне от 400 тыс. до 550 тыс. долл. От уровня человеческого капитала в расчете на душу населения, достигнутого США, аналогичный показатель в Румынии составлял 12%, в Польше – 38%, в большинстве других стран – примерно 60%.

4. Показатели неравенства в распределении человеческого капитала (Джини-коэффициенты, рассчитанные на основе групповых данных) варьировали по отдельным странам в очень широких пределах: для двух гендерных групп – от 0,05 в Румынии до 0,22 в Южной Корее; для трех укрупненных возрастных групп (15–64, 35–54 и 55–64 года) – от 0,05–0,06 в Дании и Новой Зеландии до свыше 0,20 в Италии; для трех укрупненных образовательных групп (с первичным, вторичным и третичным образованием) – от 0,20 в Нидерландах и Израиле до 0,35 в Польше;

5. В период 1997–2007 гг. запасы человеческого капитала увеличились практически везде, хотя показатели его кумулятивного прироста для отдельных стран были очень неодинаковыми, варьируя от 2% (Франция, Италия, Южная Корея) до 14% (Новая Зеландия). При переходе от валовых к душевым показателям ситуация оказывается радикально иной. В одной группе стран запасы человеческого капитала в расчете на душу населения выросли, во второй практически не изменились, в третьей (включая США) – уменьшились.

6. Более детальный анализ показал, что динамика душевых запасов человеческого капитала формировалась под воздействием двух разнонаправленных процес-

⁵⁵ Три страны-участницы Проекта выпали из-за отсутствия необходимых данных – Япония, Мексика и Россия.

⁵⁶ Liu G. Op. cit.

сов – повышения образовательного уровня населения и его старения. Те страны, где второй эффект перевешивал первый, постепенно становились «беднее» с точки зрения обеспеченности человеческим капиталом.

Проект ОЭСР можно рассматривать как значительный шаг вперед в стоимостных измерениях человеческого капитала современных обществ. В нем впервые были получены оценки запасов человеческого капитала для большого числа стран с использованием унифицированной методологии. Он не только задает методологический стандарт для возможных будущих исследований, но и дает возможность увидеть, как ситуация с человеческим капиталом в той или иной стране выглядит в межстрановой перспективе. С учетом этого в своих расчетах мы стремились обеспечить максимальную степень сопоставимости результатов, получаемыми для России, с результатами, полученными для других стран в рамках Проекта ОЭСР по человеческому капиталу.

Исходные данные и используемая методология⁵⁷

Как уже упоминалось, все наши подсчеты делались по двум точкам – 2002 г. и 2010 г. Связано это с тем, что в России дезагрегированные данные о распределении населения по возрасту, уровням полученного образования и текущей образовательной активности собираются только в рамках переписей населения. Как следствие, наши оценки оказались «привязаны» к датам проведения двух последних переписей – 2002 и 2010 гг.

При проведении расчетов для России мы следовали, насколько это было возможно, методологии, разработанной в рамках межстранового Проекта ОЭСР по человеческому капиталу.⁵⁸ Как и в этом Проекте, оценки производились только для «рыночной» части человеческого капитала. Иными словами, в отличие от работ Джоргенсона и Фраумени, попыток «вменить» денежную ценность той части времени, которую индивиды посвящают нерыночным видам деятельности, не предпринималось. Как и в Проекте ОЭСР, нижняя граница трудоспособного возраста задавалась равной 15, а верхняя – 64 годам. Иными словами, возраст 65 лет принимался в качестве точки безусловного прекращения трудовой активности, т.е. «обнуления» рыночной стоимости человеческого капитала. В результате лица как младше 15, так и старше 65 лет в расчетах не учитывались. Как и участники Проекта ОЭСР, мы не располагали надежными данными о продолжительности рабочего времени для различных групп работников. Поэтому наши расчеты также производились по упрощенной процедуре с использованием информации об уровнях занятости, детализированных по полу, возрасту и уровням образования.

Вероятности дожития

В качестве источника при определении вероятностей дожития мы использовали базу данных Human Mortality Database⁵⁹. Как и в Проекте ОЭСР, из-за отсутствия более детализированной информации мы были вынуждены использовать для всех образовательных групп одни и те же показатели. Известно однако, что у лиц с более высоким образованием ожидаемая продолжительность жизни выше. Недоучет этого обстоятельства в наших расчетах должен вести к занижению получаемых оценок человеческого капитала.

⁵⁷ Автор выражает искреннюю благодарность М.Л.Аграновичу, Г.В.Андрущак, О.Б.Жихаревой и Т.Л.Хорьковой за помощь в получении данных.

⁵⁸ Liu G. Op. cit.

⁵⁹ <http://www.mortality.org>.

Уровни занятости

В России существует два основных источника данных об уровнях занятости населения. Это, во-первых, переписи населения, и, во-вторых, выборочные Обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) Росстата. Мы считаем показатели, которые дают переписи населения, заниженными, так как в них статусы индивидов с точки зрения экономической активности определяются по упрощенной процедуре. Более детализированная и надежная процедура используется в ОНПЗ, которые представляют собой специализированные обследования, направленные на измерение уровней экономической активности, занятости и безработицы. Поэтому в наших расчетах выбор был сделан в пользу данных ОНПЗ.

Начиная с 2009 г. номенклатура уровней образования в ОНПЗ была изменена: лица с неполным высшим образованием перестали выделяться в качестве самостоятельной категории и стали распределяться по другим группам в зависимости от имеющегося у них наиболее высокого уровня законченного образования – полная средняя школа, учреждение начального профессионального образования (НПО) или среднее специальное учебное заведение (ССУЗ). Для 2010 г. мы реконструировали уровни занятости для обладателей неполного высшего образования исходя из данных за 2008 г. (последний год, когда эта группа выделялась в качестве самостоятельной). Однако мы не имели возможности пересчитать уровни занятости для тех групп, к которым они оказались «приписаны» в соответствии с новой образовательной номенклатурой. Поскольку же показатели занятости у лиц с неполным высшим образованием традиционно поддерживаются на достаточно низкой отметке, это предполагает, что используемые нами в расчете нескорректированные значения уровней занятости для групп с полным средним, начальным профессиональным и средним профессиональным образованием могут быть несколько заниженными.

При определении уровней занятости по данным ОНПЗ за 2010 г. мы столкнулись также с проблемой пропусков для некоторых молодежных когорт с высокими уровнями образования. Мы решали ее, вменяя этим когортам показатели уровней занятости исходя из данных ОНПЗ за 2008 г.

Показатели заработной платы

Для 2010 г. в качестве источника данных о заработной плате мы использовали Обследование заработной платы по профессиям (ОЗПП) Росстата за 2009 г., а для 2002 г. – Национальное обследование благосостояния домохозяйств и участия в социальных программах (НОБУС) за 2003 г.

ОЗПП проводятся Росстатом в октябре месяце один раз в два года, начиная с 2005 г., и содержат информацию о месячных заработках примерно 750 тыс. работников практически для всех субъектов РФ. Выборка ограничена корпоративным сектором – крупными и средними предприятиями и организациями и не включает субъекты малого предпринимательства с численностью занятых менее 15 человек. ОЗПП охватывают все важнейшие виды экономической деятельности за исключением сельского и лесного хозяйства, рыболовства, финансовой деятельности и государственного управления. Суммарная среднесписочная численность работников по всем обследуемым предприятиям составляет около 80% общей численности занятых на крупных и средних предприятиях соответствующих отраслей. В круг обследуемых работников включаются все работники списочного состава (в том числе временные и сезонные), но исключаются совместители из других предприятий и работники, занятые по договорам гражданско-правового характера; те, кто по различным причинам отработал в октябре неполное время, а также и первые лица организаций.

Особенности ОЗПП могут выступать причинами как занижения, так и завышения показателей заработной платы. Так, в круг обследуемых секторов не входят от-

расли с самой высокой оплатой – финансовые услуги и государственное управление, но это может компенсироваться тем, что в него не входит также отрасль с самой низкой оплатой – сельское хозяйство. Исключение из выборки работников, занятых неполное рабочее время, должно вести к завышению итоговых оценок, в то время как неучет доходов от вторичной занятости – к их занижению. Однако в российских условиях оба эти эффекта являются, по-видимому, малозначимыми. Так, по данным ОНПЗ, в 2010 г. уровень неполной занятости в российской экономике составлял 1,3%, а уровень вторичной занятости – 3,1%. Важно отметить, что несмотря на возможные искажения, показатели средней заработной платы по данным ОЗПП практически не отличаются от официальных оценок. Так, в октябре 2009 г., согласно ОЗПП, средняя заработная плата составляла 18,1 тыс. руб., а, согласно официальным оценкам, 18,8 тыс. руб. (разность менее 4%).

Национальное обследование благосостояния домохозяйств и участия в социальных программах было проведено Росстатом при поддержке Всемирного банка в мае 2003 г. Выборка включала около 45 тыс. домохозяйств и являлась представительной для 46 субъектов РФ. Оно охватывало все сектора экономики и все категории работников – занятых не только на крупных и средних, но и на малых предприятиях, а также самозанятых. В случае НОБУС средние показатели заработной платы значительно сильнее отклонялись от официальных оценок, чем в случае ОЗПП. В мае 2003 г. средняя заработная плата, согласно НОБУС, составляла 3,7 тыс. руб. против 5,2 тыс. руб., согласно официальным оценкам, т.е. была меньше почти на треть. Возможно, главной причиной этого занижения являлся ограниченный региональный охват.

Как уже отмечалось, для получения данных о заработной плате мы использовали обследования, максимально приближенные по времени к датам проведения переписей населения. Но даже при этом синхронизация остается неполной: НОБУС проводилось примерно на полгода позже переписи 2002 г., ОЗПП – на год раньше переписи 2010 г. Чтобы обеспечить более полную синхронизацию, мы корректировали исходные данные по заработной плате в НОБУС и ОЗПП, применяя к ним поправочные коэффициенты, учитывающие, во-первых, динамику заработной платы за то время, которые отделяло эти обследования от переписей населения, и, во-вторых, отклонения показателей, получаемых на их основе, от официально публикуемых оценок заработной платы. Значения этих коэффициентов определялись как отношение среднегодовых показателей заработной платы в 2002 и 2010 гг. по данным официальной статистики к средним уровням заработной платы по данным НОБУС и ОЗПП. В первом случае рассчитанный таким образом коэффициент оказался равен 1,1802, во втором – 1,1586. Для перехода от месячных к годовым показателям скорректированные величины месячных заработков всех образовательных групп умножались затем на 12.

Как в ОЗПП, так и в НОБУС в данных о заработной плате для некоторых небольших по численности групп обнаруживаются пропуски. Как правило, это наиболее молодые когорты (15, 16, 17, 18 лет) с наиболее высокими уровнями образования (высшим или средним профессиональным). Для восполнения таких пропусков мы использовали простейшую процедуру, вменяя этим когортам заработки наиболее близких им по возрасту когорт с соответствующими уровнями образования, по которым в ОЗПП или НОБУС имеются данные.

Уровни образования

В ОЗПП используется укрупненная классификация из 7 уровней образования: высшее; неполное высшее; среднее профессиональное; начальное профессиональное; полное (общее) среднее; основное; не имеют основного. Лица с послевузовским образованием, а также не имеющие даже начального в качестве самостоятельных групп не выделяются. Классификация, используемая в НОБУС, является более дробной и включает 10 категорий: послевузовское; высшее; неполное высшее; среднее профессиональное; начальное профессиональное (на базе основной или на базе полной средней школы); полное (общее) среднее; основное; начальное; не имеют начального. Еще более детализированная классификация используется в переписях населения: послевузовское; высшее (с выделением пятилетних (специалисты), четырехлетних (бакалавры) и шестилетних (магистры) программ); неполное высшее; среднее профессиональное; начальное профессиональное (на базе основной и на базе полной средней школы); полное (общее) среднее; основное; начальное; не имеют начального; неграмотные. В целях сопоставимости данные переписей населения, а также НОБУС агрегировались нами в соответствии с тем набором уровней образования, которые выделяются в ОЗПП.

Коэффициенты зачисления

Наибольшие трудности были связаны с оценкой коэффициентов зачисления в учебные заведения того или иного уровня (enrollment rates) для отдельных возрастных когорт. Перепись населения 2002 г. содержит информацию о численности лиц разного возраста с разными уровнями образования, продолжающих обучение в учебных заведениях разного типа, – общеобразовательных школах, учреждениях НПО, ССУЗах, ВУЗах, аспирантуре. В принципе это позволяет получать оценки коэффициентов зачисления в учебные заведения всех типов для всех однолетних когорт с учетом пола и уже имеющегося у индивидов образования (скажем, о доле студентов ССУЗов среди женщин в возрасте 20 лет с аттестатами полной средней школы или о доле студентов ВУЗов среди мужчин в возрасте 25 лет с дипломами техникумов и т.п.).

Однако для расчетов по методологии Джоргенсона–Фраумени этого оказывается недостаточно. Для того, чтобы привести исходные данные к виду, позволяющему применять ее на практике, приходится делать целый ряд условных допущений. Некоторые из них были изначально приняты самими Джоргенсоном и Фраумени, но многие другие в случае работы с неамериканскими данными исследователям приходится вводить дополнительно. Связано это с отсутствием по подавляющему большинству стран мира (в том числе – развитых) статистических данных в столь детализированной разработке, в которой они имеются для США.

Перечислим сначала наиболее общие из этих предположений.

1. Для простоты предполагается, что досрочное выбытие/отчисление обучающихся из учебных заведений любого типа (drop-outs) отсутствует. После зачисления все принятые доучиваются до конца – до получения ими соответствующих сертификатов.

2. Феномен «второгодничества» (т.е. обучения в одном и том же классе или на одном и том же курсе на протяжении двух и более лет) отсутствует.

3. Повторное обучение в учебных заведениях одного и того же типа во внимание не принимается. Это эквивалентно тому, как если бы случаи получения второго начального профессионального, второго среднего профессионального или второго высшего образования трактовались как примеры дополнительного образования взрослых. Но, как отмечалось уже выше, любые виды дополнительного образования (не только в учебных заведениях, но и на рабочих местах) находятся за рамками ме-

тодологии Джоргенсона–Фраумени. С точки зрения алгоритма счета это означает, что, скажем, лица, получающие в настоящее время второе высшее образование, исключаются из состава студентов ВУЗов и, следовательно, при оценке коэффициентов зачисления в высшие учебные заведения не учитываются.

4. За рамками анализа остается также «возвратная» образовательная мобильность, когда лица, получившие образование более высокого уровня, поступают затем в учебные заведения более низкого уровня. Случаи подобной образовательной мобильности также могут рассматриваться в качестве примеров дополнительного образования взрослых. Операционально это означает, что, скажем, лица с дипломами ВУЗов, проходящие в настоящее время обучение в ПТУ или ССУЗах, из состава обучающихся в этих учебных заведениях исключаются и при оценке соответствующих коэффициентов зачисления не учитываются.

5. Исходный расчет Джоргенсона–Фраумени по США значительно облегчался тем, что уровни образования определялись в их данных количественно – по числу лет полученного индивидами образования, а не категориально – по типам учебных заведений, которые они заканчивали. К сожалению, практически во всех остальных странах (включая Россию) выделение уровней образования производится в категориальной форме, что порождает немало дополнительных технических проблем. Во-первых, в этом случае становится невозможно говорить о какой-либо однозначной иерархии уровней образования, выстроенной строго по вертикали, – от низших ступеней к высшим. Если, например, обратиться к российскому опыту, то можно ли однозначно ответить на вопрос, какое образование выше – полное среднее или начальное профессиональное? Или даже – полное среднее или среднее профессиональное, осуществляемое на базе основного общего? Ситуация еще более осложняется тем, что большинство национальных систем образования являются многоканальными и допускают возможность существования параллельных образовательных траекторий. Российская практика дает этому множество примеров. Так, даже если признать начальное или среднее профессиональное образование более высокими ступенями обучения по сравнению с полным (общим) средним, то отсюда никак не следует, что обладатели аттестатов полной средней школы могут поступать в ССУЗы только после того, как предварительно пройдут полный курс обучения в ПТУ, или что они могут поступать в ВУЗы только после того, как предварительно пройдут полный курс обучения в ССУЗе. Такого рода многоканальность (когда у выпускников основной школы есть возможность продолжать обучение и в полной школе, и в ПТУ, и в ССУЗах; у выпускников полной средней школы – и в ПТУ, и в ССУЗах, и в ВУЗах; у выпускников ПТУ – и в ССУЗах, и в ВУЗах и т.д.) еще более размывает соотношение между различными уровнями и типами образования по критерию «ниже/выше». Следует специально подчеркнуть, что расчеты Джоргенсона–Фраумени по США не сталкивались с подобными затруднениями, поскольку использование количественного критерия (числа лет обучения) автоматически приводит к выстраиванию последовательной и однозначной образовательной иерархии: очевидно, что 18-й год обучения соответствует более высокому уровню образования, чем 17-й, 17-й – чем 16-й и т.д.

Во-вторых, при выделении уровней образования не в количественной (как в США), а в категориальной форме возникает потребность в информации не только о распределении учащихся разного возраста с разными уровнями образования по учебным заведениям разного типа, но также и о количестве лет, остающихся им до выпуска. Нужны, к примеру, оценки не только того, какова численность студентов ВУЗов в возрасте 20 лет с аттестатами о полном среднем образовании, но также того, сколько из них учатся на первом, на втором, на третьем, на четвертом и на пятом курсах. Поскольку же данные в столь детализированной разработке – большая ред-

кость, для распределения учащихся индивидов по годам обучения (классам общеобразовательной школы, курсам ССУЗов или ВУЗов, и т.д.) обычно используются разного рода условные приемы (за отправной пункт в таких случаях берется нормативная продолжительность обучения в учебных заведениях того или иного типа). Опять-таки стоит отметить, что перед Джоргенсоном и Фраумени подобной проблемы не возникало: ясно, что для достижения 18-летнего образования студенту, уже отучившемуся 17 лет, остается один год; для достижения 17-летнего образования студенту, уже отучившемуся 16 лет, – тоже один год и т.д.

На российских данных эти технические проблемы решались нами следующим образом.

1. Послевузовская подготовка в качестве особой ступени образования не выделялась из-за отсутствия представительных данных о заработной плате для лиц с академическими степенями.⁶⁰

2. Обучение в начальных школах не учитывалось, так как в соответствии с укрупненной классификацией, используемой в ОНПЗ и ОЗПП, лица, не имеющие даже начального образования, включаются в одну группу с лицами, у которых оно есть.

3. Предполагалось, что после 39 лет образовательная активность индивидов полностью прекращается. Иными словами, лица 40 лет и старше, обучающиеся в учебных заведениях любого типа, в расчет не принимались.⁶¹ В переписях населения данные о текущей образовательной активности лиц 30 лет и старше не разбиваются по одногодичным возрастным когортам, а даются агрегированно либо для всей этой группы, как в переписи 2002 г., либо для нескольких ее подгрупп, как в переписи 2010 г. Соответствующие величины распределялись нами среди одногодичных когорт от 30 до 39 лет равными долями (например, если среди обладателей дипломов ССУЗов в возрасте старше 30 лет 1 млн. человек являлись студентами ВУЗов, то из них 100 тыс. чел. относились к когорте 30 лет, 100 тыс. чел. – к когорте 31 год и т.д.). Отметим, что используемая нами процедура несколько завышает численность учащихся в возрастном интервале 30–39 лет, так как среди учащихся старше 30 лет присутствует какое-то число индивидов, принадлежащих к более старшим поколениям (чей возраст превышает отметку 39 лет). Впрочем, количественно это завышение едва ли может быть значительным.

4. Начиная с возраста 30 лет данные переписей о распределении населения по уровням образования приводятся не по одногодичным, а по пятилетним возрастным интервалам – 30–34 года, 35–39 лет и т.д. В то же время данные о распределении населения по возрасту имеются в более дробной разбивке для одногодичных когорт – 30 лет, 31 год и т.д. Распределение пятилетних групп с различными уровнями образования по одногодичным когортам производилось нами пропорционально долям этих когорт в численности соответствующих пятилетних групп (отдельно для мужчин и для женщин).⁶²

5. К сожалению, в отличие от переписи 2002 г. перепись 2010 г. ограничивается тем, что дает информацию только об учебном статусе индивидов – учащиеся/неучащиеся. Данные о том, в каких учебных заведениях протекает их обучение, если они являются учащимися, при ее проведении не собирались. Для восполнения

⁶⁰ Как уже упоминалось, в рамках ОЗПП такие работники объединяются в одну общую группу с работниками, имеющими высшее образование.

⁶¹ Отметим, что большинство существующих оценок, начиная с работ Джоргенсона и Фраумени, строится с использованием аналогичного условного предположения.

⁶² Например, если на долю мужчин в возрасте 30 лет приходится 25% от общего их числа в интервале от 30 до 34 лет и если численность мужчин с высшим образованием в интервале от 30 до 34 лет составляет 5 млн. чел., то предполагается, что количество обладателей ВУзовских дипломов в одногодичной когорте «30 лет» равняется 1,25 млн. чел. (5 млн.*0,25).

этого пробела мы реконструировали распределение учащихся разного возраста по типам учебных заведений в 2010 г. исходя из того, каким он было в 2002 г. Например, если в 2010 г. среди мужчин в возрасте 30 лет учащимися являлись 300 тыс. человек и если при этом в 2002 г. учащиеся данного возраста обучались только в двух типах учебных заведений – ССУЗах и ВУЗах, распределяясь между ними в пропорции 1:2, то тогда 100 тыс. чел. будет отнесено к числу студентов ССУЗов и 200 тыс. к числу студентов ВУЗов.

6. Средняя продолжительность обучения в учебных заведениях разного типа задавалась следующим образом: основная школа – 2 года; полная средняя школа – 2 года; учреждения НПО – 3 года; ССУЗы – 3 года; ВУЗы – 5 лет. При определении первой из этих величин мы исходили из предположения, что у лиц в возрасте 15 лет и старше обучение в основной школе может протекать только в двух последних классах – 8-м или 9-м. Отсюда – показатель средней продолжительности обучения, равный двум годам.

7. Исходя из показателей нормативной продолжительности обучения мы выделяли следующие комбинации получаемого индивидами в настоящее время и уже полученного ими ранее образования:

Тип подготовки, получаемой в настоящее время	Тип образования, полученного ранее
8–9-й классы основной школы	начальное
10–11-й классы полной средней школы	основное общее
1-й, 2-й и 3-й годы обучения в учреждениях НПО	а) основное общее б) полное (общее) среднее
1-й, 2-й и 3-й курсы ССУЗов	а) основное общее б) полное (общее) среднее в) начальное профессиональное
1-й, 2-й, 3-й, 4-й и 5-й курсы ВУЗов	а) основное общее б) полное (общее) среднее в) начальное профессиональное
4–5-й курсы ВУЗов	неполное высшее

8. Наибольшие технические сложности возникли при распределении контингента учащихся по годам обучения (классам общеобразовательной школы, годам обучения в учреждениях НПО, курсам ССУЗов или ВУЗов). Эта задача в зависимости от доступности данных решалась нами несколькими различными способами. Учащиеся основной и полной средней школы распределялись по годам обучения равными долями. Соответственно среди учащихся основной школы половина каждой возрастной когорты относилась к 8-му и половина к 9-му классам; среди учащихся полной школы половина каждой возрастной когорты – к 10-му и половина к 11-му классам. Несмотря на упрощенный характер подобной процедуры, она достаточно хорошо соответствует реальному положению вещей. Так, по данным образовательной статистики, в 2010 г. соотношение между учащимися 8-го и 9-го классов средней школы составляло 0,48/0,52, а соотношение между учащимися 10-го и 11-го классов – 0,54/0,46. Из-за отсутствия данных мы не имели возможности реконструировать распределение по годам обучения учащихся учреждений НПО. По этой причине их распределение по годам обучения (первому, второму и третьему) производилось равными долями. Напомним, что такая упрощенная процедура используется в большинстве имеющихся на сегодняшний день исследований (включая Проект по человеческому капиталу ОЭСР) для *всех типов образовательных учреждений*.

Распределение студентов ССУЗов по годам обучения реконструировалось нами с использованием относительных коэффициентов, рассчитанных на основе данных образовательной статистики о приеме, численности студентов и выпуске для учреждений среднего профессионального образования в 2010 г.

Для ВУЗов численность студентов 1-го и 5-го курсов также определялась с использованием относительных коэффициентов, рассчитанных на основе данных образовательной статистики о приеме и выпуске для учреждений высшего профессионального образования в 2010 г. Нераспределенный остаток делился затем равными долями между 2-м, 3-м и 4-м курсами.

Ценовые аспекты

Простейший способ, как от оценок номинальных запасов накопленного человеческого капитала можно перейти к оценкам его реальных запасов, связан с использованием индекса потребительских цен (ИПЦ).⁶³ По данным Росстата, за период 2002–2010 гг. кумулятивный прирост ИПЦ составил 131,58%.

Для сопоставления запасов человеческого капитала, накопленных разными странами, в литературе используется три типа оценок для паритетов покупательной способности (ППС) национальных валют: ППС для ВВП; ППС для частного потребления; ППС для фактического индивидуального потребления (с учетом цен за услуги, получаемые домохозяйствами от государства в натуральной форме). Значения этих индикаторов для разных стран, включая Россию, взяты из базы данных ОЭСР.

В зависимости от целей исследования и характера данных любой из них может оказываться более предпочтительным. В Проекте ОЭСР по человеческому капиталу выбор был сделан в пользу ППС для частного потребления. В своих расчетах мы также использовали этот показатель. По оценкам ОЭСР, в 2002 г. для России значение ППС для частного потребления составляло 10,049132 руб./долл. США, в 2010 г. – 15,961637 руб./долл. США.⁶⁴

Норма дисконтирования и ожидаемые темпы прироста реальной заработной платы

Как отмечалось в предыдущем разделе, оценки накопленных запасов человеческого капитала чрезвычайно чувствительны к выбору значений двух ключевых параметров, от которых зависит приведенная ценность пожизненных заработков, получаемых различными образовательными группами. Это – норма дисконтирования и годовые темпы ожидаемого прироста реальной заработной платы. Приведенная ценность пожизненных заработков (а, значит, и величина накопленных запасов человеческого капитала) будет тем меньше, чем выше норма дисконтирования и чем ниже годовые темпы прироста реальных заработков.

Как мы уже неоднократно упоминали, первоначально в работах Джоргенсона и Фраумени по США использовалась норма дисконтирования, равная 4,58%, тогда как темп ежегодного прироста реальной заработной платы задавался равным 1,32%. Однако следуя рекомендациям ОЭСР для межстрановых сопоставлений, в своих расчетах для России мы решили использовать в качестве нормы дисконтирования экзогенную ставку процента, равную 4%.⁶⁵ Для годового темпа прироста реальной заработной платы мы воспользовались прогнозной оценкой из Долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г., подготовленного Министерством экономического развития РФ, где на период 2012–2030 гг. величина этого показателя определена равной 5,2%.⁶⁶ Отметим, что оценка 5,2% – намного ниже фактических темпов прироста реальной заработной платы, наблюдавшихся в России в 2000-е гг.

⁶³ Более сложный подход связан с использованием индекса Торнквиста (Liu, 2011).

⁶⁴ Источник информации: http://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=SNA_TABLE4.

⁶⁵ OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry-Level and Aggregate Productivity Growth. Paris: OECD, 2001.

⁶⁶ Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года. М.: Министерство экономического развития РФ, 2012.

Человеческий капитал России: результаты стоимостной оценки

Как уже отмечалось, полные наборы оценок были получены нами для двух «переписных» лет: 2002 г. и 2010 г. Данные за 2010 г. дают представление о текущем состоянии человеческого капитала России. Сравнение с данными за 2002 г. позволяет увидеть, какой в это восьмилетие была его динамика.

Численность и гендерный состав

Перепись 2010 г. выявила 102,9 млн. человек в возрастном интервале от 15 до 64 лет (среди них 53,7 млн. женщин и 49,2 млн. мужчин). В 2002 г. их насчитывалось чуть меньше – 102,5 млн. (среди них 53,1 млн. женщин и 49,4 млн. мужчин). Однако число лиц, не указавших уровень образования, в последней переписи оказалось почти втрое больше, чем в предпоследней: 3 млн. против 1,2 млн. В результате если в 2010 г. численность той части населения, по которой могли производиться наши расчеты, составляла 99,8 млн. человек, то в 2002 г. – 101,3 млн. Таким образом, имело место ее сокращение, хотя незначительное – на 1,4%.

У женщин это сокращение было выражено несколько слабее, чем у мужчин: -0,8% против -2,1%. Следствием этого стало усиление существовавшей уже и ранее небольшой гендерной асимметрии в пользу женщин, доля которых в численности населения 15–64 года (без учета лиц, не указавших уровень образования) увеличилась с 51,8% до 52,2%. Сдвиги в гендерной структуре населения могут иметь серьезные последствия с точки зрения динамики человеческого капитала, поскольку мужчины располагают, как правило, намного большими его запасами, чем женщины (во всяком случае, если иметь в виду его «рыночную» часть). Эта закономерность является практически универсальной, распространяясь, как мы вскоре убедимся, и на Россию.

Возрастная структура

В межпереписной период в России наблюдался достаточно быстрый процесс старения населения (см. Таблицу 1⁶⁷). За 2002–2010 годы «представительство» самых младших когорт (15–24 года) сократилось почти на 4 п.п., в то время как самых старших (55–64 года), напротив, возросло почти на 4 п.п. Поскольку молодые люди обладают, как правило, намного большими человеческими активами, чем пожилые, процесс старения населения мог негативно отразиться на аккумулированном объеме человеческого капитала.

Вероятности дожития

Как в 2002 г., так и в 2010 г. вероятности дожития для женщин (равные, соответственно, единице минус коэффициент смертности для соответствующих возрастов) были существенно выше аналогичных показателей для мужчин. Иными словами, на всем протяжении возрастной шкалы коэффициенты смертности у женщин сильно «отставали» от аналогичных показателей у мужчин. Известно, что в 2000-е гг. ситуация с ожидаемой продолжительностью жизни россиян заметно улучшилась. Действительно, в 2010 г. вероятности дожития были значительно выше, чем в 2002 г. Особенно сильный сдвиг отмечается для мужчин. Можно предполагать, что наблюдавшееся в это период заметное снижение коэффициентов смертности (повышение вероятностей дожития) должно было благоприятно отразиться на состоянии человеческого капитала России.

⁶⁷ Все таблицы, на которые здесь и далее даются ссылки, приведены в конце главы.

Образовательная структура

Как можно заключить из Таблицы 2, образовательная структура российского населения резко смещена в пользу носителей высокой формальной подготовки. Так, в 2010 г. ВУЗовские дипломы имелись у каждого четвертого россиянина в возрасте 15–64 года. Если добавить к ним обладателей неполного высшего и среднего профессионального образования, то доля лиц с третичным образованием возрастает до 63,5%. По международным меркам, это чрезвычайно высокий, возможно, даже рекордно высокий результат. В то же время можно говорить о практически полном вымывании с российского рынка труда лиц с низким образованием (начальным и ниже), доля которых в 2010 г. едва превышала отметку 2%.

При этом образовательная структура российского населения отличается резко выраженной гендерной асимметрией. Если среди женщин в 2010 г. ВУЗовские дипломы имели почти 28%, то среди мужчин – менее 22%. Несколько меньший, но все же существенный гендерный разрыв в пользу женщин (порядка 3 п.п.) отмечался также и по лицам с дипломами ССУЗов.

Все доступные данные свидетельствуют, что в 2000-е гг. Россия пережила феноменальный образовательный рывок. Данные Таблицы 2 наглядно иллюстрируют этот вывод. Так, за межпереписной период «представительство» лиц, окончивших ВУЗы, подскочило почти на 8 п.п., а «представительство» лиц, окончивших ССУЗы, – на 3 п.п. (Таблица 2). Одновременно резко упала (почти на 8 п.п.) доля лиц, окончивших учреждения НПО, что свидетельствует об окончательной утрате популярности «пэтэушного» образования среди российской молодежи. У женщин отмеченные тенденции были выражены намного сильнее, чем у мужчин: достаточно сказать, что если среди первых доля обладателей ВУЗовских дипломов выросла почти на 9 п.п., то среди вторых – только на 6 п.п. Естественно полагать, что столь радикальные сдвиги в образовательной структуре населения должны были способствовать быстрому наращиванию запасов человеческого капитала.

Коэффициенты зачисления (enrollment rates)

Исходя из средних значений коэффициентов зачисления в 2002 г. и 2010 г. можно было бы сделать вывод, что в межпереписной период образовательная активность российской молодежи снизилась (Таблица 3). Действительно, если в 2002 г. в учебных заведениях всех типов обучалось 13,5% россиян в возрасте 15–64 года, то в 2010 г. – 12,9%. Однако коэффициенты зачисления, рассчитанные для отдельных возрастных групп, ясно показывают, что это статистический артефакт. Так, среди молодежи в возрасте 15–19 лет в 2002 г. учащимися являлись 75,6%, а в 2010 г. – 82,3%. Для остальных возрастных групп аналогичные показатели составляли: для лиц 20–24 года – 23,1% и 34,6%; для лиц 25–29 лет – 7,2% и 7,3%; для лиц 30 лет и старше – 1,0% и 1,6% соответственно. Очевидно, что небольшое снижение среднего показателя по всему населению в целом было связано с уже упоминавшимся резким сокращением «представительства» в его составе самых младших когорт с максимально высокими показателями образовательной активности. Оценки, детализированные по отдельным возрастным группам, не оставляют сомнений, что в 2000-е гг. усилия россиян по повышению своего образовательного уровня не только не ослабли, но, напротив, заметно активизировались. Естественно ожидать, что результатом этого также должно было стать увеличение имеющихся запасов человеческого капитала.

Уровни занятости

Как и во всем мире, в России среди мужчин фиксируются значительно более высокие уровни занятости, чем среди женщин. Правда, в российском случае этот гендерный разрыв оказывается не столь велик, как в большинстве других стран. По данным ОНПЗ, в 2010 г. у мужчин уровень занятости приближался к 72%, тогда как у женщин был ниже примерно на 8 п.п., находясь вблизи отметки 64%. С возрастом показатели занятости у обеих гендерных групп сначала быстро идут вверх, достигают пиковых значений где-то в интервале 35–45 лет и затем по мере приближения пенсионного возраста начинают плавно снижаться.⁶⁸

Как и следовало ожидать, с повышением уровня образования показатели занятости последовательно возрастают. Так, в 2010 г. среди обладателей ВУЗовских дипломов в возрасте 15–64 года занятыми были 86%, тогда как среди обладателей начального и еще более низкого образования лишь 14%. Однозначная положительная связь между этими характеристиками отчасти нарушается только в случае лиц с незаконченным высшим образованием, активность которых на рынке труда во многих случаях оказывается ниже, чем у лиц со средним профессиональным, начальным профессиональным или даже полным средним образованием. У этого «провала» есть очевидное объяснение: данная группа состоит по преимуществу из студентов ВУЗов, многие из которых предпочитают полностью посвящать себя учебе, оставаясь экономически неактивными.

Важно отметить, что по сравнению с 2002 г. в 2010 г. ситуация с занятостью на российском рынке труда значительно улучшилась. Если в 2002 г. уровень занятости (для населения 15–64 года) не превышал 65%, то в 2010 г. приблизился к 68%. Это улучшение также должно было способствовать повышению рыночной ценности человеческого капитала, накопленного российским населением.

Динамика реальной заработной платы и структура относительных заработков

Для российской экономики 2000-е гг. стали периодом ускоренного роста реальной заработной платы, когда годовые темпы ее прироста могли достигать до 10–15%. Кумулятивно, согласно официальным оценкам Росстата РФ, с 2002 г. по 2010 г. она более чем удвоилась. Этот «спурт» фактически означал резкое возрастание отдачи от человеческого капитала в реальном выражении. Естественно ожидать, что ценность человеческого капитала, накопленного российским населением, должна была вследствие этого значительно увеличиться.

В Таблице 4 приведены оценки средних месячных заработков для различных образовательных групп по данным обследований, результаты которых были положены в основу наших расчетов, – НОБУС (использовались при расчетах для 2002 г.) и ОЗПП (использовались при расчетах для 2010 г.). Общая картина дифференциации заработной платы в зависимости от пола и полученного индивидами образования, которую они рисуют, оказывается близкой.

Так, оба обследования свидетельствуют, что заработки работников с основным и начальным образованием примерно на 40% отстают от заработков работников с полным средним образованием. Согласно НОБУС, у мужчин окончание ВУЗа обес-

⁶⁸ Отметим, что у российских женщин кривая занятости не имеет М-образной формы, которую можно считать типичной для женщин из большинства других стран мира и которая объясняется тем, что в возрасте 25–35 лет многие из них предпочитают на какое-то время покидать рынок труда в связи с рождением детей. Это различие в форме кривых связано, по-видимому, с тем, что, во-первых, многие российские женщины все еще склонны сначала обзаводиться детьми и лишь потом выходить на рынок труда, а, во-вторых, с тем, что значительная их часть склонна не оставлять работы даже при наличии маленьких детей.

печивает прирост заработков на 65%, у женщин – на 75% (по сравнению с заработками работников с полным средним образованием). Показатели ОЗПП оказываются выше – 70% для мужчин и свыше 90% для женщин. Однако и те и другие вполне укладываются в границы «премий» за высшее образование, которые можно считать типичными для развитых стран, где они обычно варьируют в пределах 50–100%.

Вместе с тем в ряде случаев между показаниями НОБУС и ОЗПП все же обнаруживаются определенные расхождения. Так, НОБУС указывает на несколько больший относительный выигрыш в заработках для работников с начальным и средним профессиональным образованием и на значительно больший – для работников с неполным высшим образованием. Последний эффект, скорее всего, является артефактом, так как не фиксируется никакими другими обследованиями. Что же касается расхождений в «премиях» за начальное и среднее профессиональное образование, то они могут быть как результатом различий в построении соответствующих выборок, так и следствием реальных изменений в структуре относительных заработков, происходивших на российском рынке труда в 2000-е гг. Второе предположение вполне может быть верным, так как аналогичные изменения в относительных заработках лиц с дипломами ПТУ и ССУЗов прослеживаются также по панельным данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения.⁶⁹

Впрочем, эти расхождения в любом случае не настолько велики, чтобы ожидать, что сдвиги в структуре относительных заработков могли сколько-нибудь заметно повлиять на запасы человеческого капитала, будь то в сторону их увеличения или уменьшения.

Годовые и пожизненные заработки

По результатам расчетов, алгоритм которых уже был описан в предыдущих разделах, нами были рассчитаны возрастные профили годовых заработков (текущие величины) и пожизненных заработков (дисконтированные величины) для населения в возрасте 15–64 года в 2010 г. (отдельно для мужчин и отдельно для женщин). Напомним, что второй из этих показателей (приведенная величина пожизненных заработков) представляет собой не что иное как денежную оценку аккумулированных запасов человеческого капитала или, если говорить точнее – его рыночной части. Согласно полученным оценкам, в 2010 г. средние годовые заработки для различных возрастных групп колебались от 75 тыс. до 300 тыс. руб. у женщин и от 130 тыс. до почти 500 тыс. руб. у мужчин. Дисконтированные величины ожидаемых пожизненных заработков варьировали от 12–13 млн. руб. у женщин и 17–19 млн. руб. у мужчин (в самых младших возрастах) до 0 у тех и у других после завершения трудовой карьеры (в самых старших возрастах).

Из полученных оценок следует несколько интересных наблюдений.

1. У мужчин профили как годовых, так и пожизненных заработков располагаются значительно выше, чем у женщин.

2. С повышением уровня образования как годовые, так и пожизненные заработки демонстрируют отчетливую тенденцию к росту. К примеру, профили обладателей высшего образования оказываются сдвинуты резко вверх относительно профилей обладателей начального или основного общего образования. Нельзя, однако, не отметить, что в середине образовательной шкалы вариация в годовых заработках оказывается достаточно слабой (у женщин практически совпадают кривые для полного среднего и начального профессионального образования; у мужчин – для полного среднего, начального профессионального, среднего профессионального и неполного

⁶⁹ Российский работник: образование, профессия, квалификация. Под ред. В.Е.Гимпельсона, Р.И.Капелюшников. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2011.

высшего образования). Во многом схожая картина в этой части образовательной шкалы наблюдается и для кривых пожизненных заработков.

3. Профили годовых и пожизненных заработков имеют различную форму. У всех образовательных групп годовые заработки с возрастом сначала растут, выходят на пиковые значения где-то в районе 40–45 лет и затем начинают плавно снижаться. В отличие от этого пожизненные заработки у всех образовательных групп практически монотонно убывают на протяжении всей возрастной шкалы с максимумом в точке 15 лет и минимумом в точке 64 года.

Валовые и душевые оценки запасов человеческого капитала

В Таблице 5 приведены выполненные по методологии Джоргенсона–Фраумени оценки человеческого капитала России в стоимостном выражении. Из них следует, что в 2002 г. она располагала человеческим капиталом в объеме 121 трлн. руб., тогда как в 2010 г. – в объеме 608 трлн.⁷⁰ Таким образом, за это восьмилетие его номинальный запас увеличился почти пятикратно, что предполагает ежегодные темпы прироста порядка 22%. Аналогичный скачок наблюдался в душевых показателях: если в 2002 г. среднестатистический россиянин являлся «владельцем» человеческого капитала в размере 1,2 млн. руб., то в 2010 г. – уже в размере 6,1 млн.

Как уже было сказано в предыдущем разделе, для перехода от номинальных величин к реальным мы пользовались индексом потребительских цен.⁷¹ Наши расчеты предполагают, что в 2010 г. валовой объем человеческого капитала России в реальном выражении приближался к 263 трлн. руб., превышая его объем в 2002 г. более чем вдвое. Это предполагает, что в течение рассматриваемого восьмилетия средние ежегодные темпы прироста человеческого капитала в постоянных ценах достигали 10,2%.

На протяжении всех 2000-х гг. валовой объем человеческого капитала кратно превышал объем ВВП: в 2002 г. это превышение достигало 11, а в 2010 г. – 13 раз (Таблица 6). Соотношение между альтернативными видами капитала – человеческого и физического – также складывалось в пользу первого. В 2002 г. его объем превосходил объем физического капитала в 4,2 раза, в 2010 г. – в 5,5 раза.⁷² Стоит отметить, что для экономик современного типа подобные макропропорции можно считать вполне «нормальными». (Напомним, что оценки соотношения человеческий капитал/ВВП, полученные экспертами ОЭСР для полутора десятка стран, варьировали в диапазоне от 8 до 16 раз, а оценки соотношения человеческий капитал/физический капитал – в диапазоне от 3,5 до 7 раз.)

Соотношения между душевыми уровнями ВВП и человеческого капитала выглядели еще драматичнее. В 2002 г. ВВП в расчете на душу населения «отставал» от аналогичного показателя для человеческого капитала почти в 16 раз, а к 2010 г. разрыв между ними достиг уже 19 раз. Впрочем, такое сопоставление можно заподозрить в недостаточной методологической чистоте, поскольку в знаменателе сравниваемых показателей присутствуют разные величины (в первом случае – общая чис-

⁷⁰ Как мы отмечали выше, наши расчеты производились без учета лиц, которые при проведении переписей не смогли или не захотели дать информацию об имеющемся у них образовании. С корректировкой на таких «отказников» валовой объем человеческого капитала в 2002 г. увеличивается, по нашим оценкам, до 122 трлн. руб., а в 2010 г. до 615 трлн.

⁷¹ Другая возможность – использовать для перехода от номинальных величин к реальным дефлятор ВВП. Это, как показывают наши расчеты, привело бы к сокращению валового объема человеческого капитала в реальном выражении для 2010 г. примерно на четверть до 211 трлн. руб.

⁷² В то же время эти оценки радикально расходятся с оценками, полученными для России Всемирным банком при использовании остаточного подхода к измерению человеческого капитала. Из них следует, что в 2000 г. ее человеческий капитал был, напротив, в восемь–девять раз меньше ее физического капитала (Where Is the Wealth of Nations? W.: World Bank, 2006).

ленность населения, во втором – численность населения только в рабочих возрастах). Возможно поэтому, что более корректным было бы сравнение душевого уровня человеческого капитала с уровнем ВВП в расчете не на душу населения, а на одного занятого (фактически – с уровнем производительности труда). Как можно видеть из Таблицы 6, и в этом случае «превосходство» остается за душевым уровнем человеческого капитала: в 2002 г. оно достигало примерно 7, а в 2010 г. – более 9 раз.

Наиболее общий вывод, вытекающий из этих сопоставлений, заключается, наверное, в том, что какими бы макропропорциями мы ни оперировали, все они указывают на то, что с течением времени российская экономика становилась, если можно так выразиться, все более и более «человекокапиталистической».

Как результаты по России выглядят в межстрановой перспективе? Для ответа на этот вопрос полученные «рублевые» оценки переводились нами в «долларовые» по ППС для частного потребления.⁷³ По нашим подсчетам, за рассматриваемое восьмилетие валовой объем российского человеческого капитала, измеренный в долларах США по ППС, вырос с 12 трлн. долл. до 38 трлн. долл. (Таблица 5). Что касается душевых показателей, то здесь наблюдался скачок с 119 тыс. долл. в 2002 г. до свыше 380 тыс. долл. в 2010 г. Следует особо подчеркнуть, что по международным меркам 380 тыс. долл. – это очень значительная величина. Хотя она существенно меньше аналогичного показателя для США (641 тыс. долл., данные 2006 г.), но вполне сопоставима с показателями для большинства других развитых стран, где они чаще всего удерживаются в пределах 400–550 тыс. долл., и значительно превышает показатели для постсоциалистических стран, таких как Польша (около 230 тыс. долл.) или Румыния (около 80 тыс. долл.).

Распределение

Как можно было ожидать, в российских условиях в распределении человеческого капитала по различным социально-демографическим группам обнаруживается отчетливая дифференциация.

Так, женщины по объемам накопленного человеческого капитала значительно отстают от мужчин (Таблица 5). В 2010 г. им принадлежало таких активов на сумму 253 трлн. руб. против 355 трлн. руб., принадлежавших мужчинам. В общем запасе человеческого капитала доля первых составляла 41,6%, тогда как доля вторых – 58,4%. Поскольку к тому же женщины превосходили мужчин по численности, гендерный разрыв в душевых показателях оказывался выражен еще сильнее, чем в валовых: если стоимость человеческого капитала, приходящегося на одну женщину, не достигал даже 5 млн. руб., то приходящегося на одного мужчину приближался 7,5 млн. руб. Можно сказать, что с точки зрения владения человеческими активами российские мужчины были примерно на треть «богаче» российских женщин – и это несмотря на то, что по уровню образования они, напомним, находились далеко позади. Столь значительный гендерный разрыв объясняется, во-первых, более низкими показателями занятости и, во-вторых, значительно более низкими показателями заработной платы у женщин по сравнению с мужчинами.

С возрастом как валовые, так и душевые показатели владения человеческим капиталом последовательно убывают (Таблица 7). Так, в 2010 г. его объем у самой младшей когорты (15–19 лет) примерно в 80 раз превосходил его объем у самой старшей (60–64 года). В общем запасе человеческого капитала на долю первых приходилось почти 19%, тогда как на долю вторых лишь 0,3%. По душевым показателям обеспеченности человеческим капиталом «тинэйджеры» также оставляли «пенсионеров» далеко позади: 14,4 млн. руб. против 0,2 млн. руб. Отмеченный разрыв был

⁷³ Напомним, что для 2002 г. значение этого показателя для России оценивалось экспертами ОЭСР на уровне 10,049 руб./долл., а для 2010 г. – на уровне в 15,962 руб./долл.

связан не только с лучшими образовательными характеристиками молодых поколений по сравнению с пожилыми. Можно указать еще на два не менее важных фактора. Это, во-первых, намного больший срок предстоящей службы человеческого капитала у молодых людей по сравнению с пожилыми и, во-вторых, высокие ожидаемые темпы будущего роста реальной заработной платы, к плодам которого оказываются приобщены молодые поколения, но лишены доступа пожилые (из-за предстоящего скорого завершения трудовой карьеры).

Вполне предсказуемо, что чем образованнее индивиды, тем более ценным человеческим капиталом (при прочих равных условиях) они владеют (Таблица 8). В 2010 г. его валовой объем у лиц с ВУЗовскими дипломами превышал 180 трлн. руб., тогда как у лиц, не пошедших дальше начальной школы, составлял около 11 трлн. В общем запасе человеческого капитала на долю первых приходилось более 30%, тогда как на долю вторых менее 2%. Однако этот разрыв практически полностью объяснялся намного большей численностью лиц, получивших законченное высшее образование, по сравнению с численностью лиц, не получивших даже основного (примерно в 10 раз).

Действительно, по средним показателям «оснащенности» человеческими активами между этими группами не обнаруживается каких-либо больших различий. Еще парадоксальнее, что в данном отношении обладатели законченного высшего образования сильно проигрывают обладателям незаконченного высшего образования. Причина этих, казалось бы, аномальных результатов достаточно проста – неодинаковым возрастным составом соответствующих образовательных групп. Так, среди лиц с незаконченным высшим образованием к молодежным когортам (19–24 года) принадлежали почти 60%, тогда как среди лиц с законченным высшим образованием – менее 10%. Поскольку же молодые люди располагают в среднем значительно большими запасами человеческого капитала, чем пожилые, то это и приводит к таким, на первый взгляд, контринтуитивным соотношениям.

Как и в Проекте ОЭСР, мы оценивали неравенство в распределении человеческого капитала с помощью Джини-коэффициентов, рассчитанных по групповым данным. Для гендерного неравенства (две группы) значение этого показателя составило 0,11; для неравенства по возрасту (три укрупненных группы – 15–34, 35–54 и 55–64 года) – 0,36; для неравенства по уровням образования (также три укрупненных группы – с первичным, вторичным и третичным образованием) – 0,02. Отсюда можно сделать вывод, что в России неравенство в распределении человеческого капитала между мужчинами и женщинами и особенно по образованию ниже, чем в большинстве стран-участниц Проекта ОЭСР, тогда как неравенство в его распределении по возрасту, напротив, намного выше.

Факторы роста

Объем накопленного человеческого капитала можно представить как функцию от нескольких базовых переменных: общей численности населения; его гендерного состава; ожидаемых вероятностей дожития; образовательной структуры; коэффициентов зачисления в учебные заведения разного типа; уровней занятости; структуры относительных заработков; среднего уровня реальной заработной платы. Очевидно, что изменения в любой из них способны вести к повышению или понижению его стоимости.

В Таблице 9 представлены оценки валовых и душевых показателей человеческого капитала, какими они были бы в 2010 г., если бы какой-либо один из названных выше параметров достигал значений, фактически наблюдавшихся в 2010 г., тогда как все остальные не менялись и оставались на уровне 2002 г. В ней также приводятся оценки, как эти гипотетические величины соотносятся с объемом человеческо-

го капитала в 2002 г. Они показывают, на сколько процентных пунктов меньше или больше оказалась бы его стоимость по сравнению с исходным 2002 г. при реализации того или иного контрфактического сценария. Иными словами, эти отношения дают представление о вкладе соответствующих факторов в динамику человеческого капитала России в период 2002–2010 гг.

Как можно заключить из данных, представленных Таблице 9, вклад первого из этих факторов (а именно – уменьшения численности населения) был достаточно скромным (-1,4 п.п.).⁷⁴ Это означает, что если бы в 2010 г. численность населения оставалась такой же, какой она была в 2002 г., то при прочих равных условиях это привело бы к увеличению валового объема человеческого капитала на 1,4%.⁷⁵ Гораздо более сильное отрицательное влияние на динамику человеческого капитала (-6,6 п.п.) оказывал процесс старения населения. Если бы в 2010 г. возрастная структура населения оставалась такой же, какой она была в 2002 г., то в этом случае валовой объем человеческого капитала был бы больше почти на 7%. Практически нулевым (-0,1 п.п.) был эффект от сдвигов в гендерном составе населения. Столь же незначительным (-0,1 п.п.) было влияние изменений в относительной структуре заработков.

Вклад всех остальных факторов был положительным: увеличение ожидаемой продолжительности жизни (повышение коэффициентов дожития) – +3,5 п.п.; сдвиги в образовательной структуре населения – +4,2 п.п.; усиление образовательной активности населения (повышение коэффициентов зачисления) – +3,0 п.п.; повышение уровня занятости – +1,5 п.п. Отметим, что наши оценки, возможно, занижают положительный вклад третьего из этих факторов – усиления образовательной активности населения, поскольку коэффициенты зачисления для 2010 г. реконструировались нами исходя из данных за 2002 г. (см. выше). В целом же наши результаты свидетельствуют, что в российских условиях главными драйверами накопления человеческого капитала служили улучшение ситуации со смертностью (особенно – среди мужчин) и активно продолжавшийся процесс образовательного апгрейдинга.

Однако даже суммарно все эти факторы оказываются способны объяснить чуть более 5% фактически наблюдавшегося прироста объема человеческого капитала. В то же время, по нашим расчетам, за период 2002–2010 гг. он увеличился в реальном выражении более чем вдвое – на 117%. Отсюда с очевидностью вытекает, что, несмотря на многие положительные сдвиги, наблюдавшиеся в российской экономике в рассматриваемое восьмилетие, главным «мотором» повышения ценности ее человеческого капитала выступал стремительный рост реальной заработной платы. Если бы не это, то его объем в реальном выражении был бы в 2010 г. не намного больше, чем в 2002 г.

Альтернативные варианты расчета

Как мы уже упоминали, стоимостные показатели человеческого капитала чрезвычайно чувствительны к различным условным предположениям, которые приходится обычно вводить исследователям для их получения. Для того, чтобы проверить, насколько устойчивы к такого рода предположениям наши результаты, мы осуществили серию дополнительных расчетов (Таблица 10).

⁷⁴ Напомним, речь идет о численности населения в возрасте 15–64 года, причем без учета лиц, которые при проведении переписей не смогли или не захотели предоставить информацию об имеющемся у них образовании.

⁷⁵ Здесь стоит напомнить о чисто условном характере этой отрицательной оценки, поскольку с учетом лиц, не указавших уровень образования, численность населения в рабочих возрастах в 2010 г. оказывается больше, а не меньше, чем в 2002 г.

Чтобы полнее представить значимость такого фактора, как ожидаемая продолжительность жизни, мы произвели переоценку человеческого капитала России за 2010 г. с использованием не российских, а американских показателей вероятностей дожития. Коэффициенты смертности для США (относящиеся к 2007 г.) брались нами из той же базы данных, что и аналогичные коэффициенты для России. Как видно из Таблицы 10, если бы в России ситуация с ожидаемой продолжительностью жизни была такой же, как в США, то одного этого было бы достаточно, чтобы обеспечить прирост запаса ее человеческого капитала почти на 8%, причем у мужчин этот прирост составил бы еще более внушительную величину – почти 12%. Это наглядно показывает, какие огромные резервы с точки зрения наращивания объемов человеческого капитала до сих пор скрываются в этой области.

Все исследователи признают, что оценки запасов человеческого капитала сильнейшим образом зависят от предположений относительно нормы дисконтирования и ожидаемого темпа прироста реальной заработной платы. В наших расчетах значения этих параметров принимались равными соответственно 4% и 5,2%. В первом случае это оказывается меньше, тогда как во втором существенно больше тех значений, которые фигурируют в большинстве аналогичных расчетов по другим странам.⁷⁶

Напомним, что первоначальные значения для этих показателей, которыми оперировали в своих работах по США Джоргенсон и Фраумени, составляли 4,58% для нормы дисконтирования и 1,32% для темпа прироста реальных заработков. Так же поступали эксперты ОЭСР при проведении расчетов по США в рамках Проекта по человеческому капиталу.

С учетом этого мы произвели обсчет двух дополнительных вариантов для 2010 г. с использованием альтернативных значений для нормы дисконтирования и для ожидаемого темпа прироста реальной заработной платы. В первом случае, как и в работах Джоргенсона и Фраумени, они задавались равными 4,58% и 1,32%, во втором – равными 4% и 2,5% соответственно. Вариант «4,58%/1,32%» обеспечивает получение оценок, максимально сопоставимых с оценками по США, вариант «4%/2,5%» дает представление о стоимости человеческого капитала России для ситуации, при которой долгосрочный прогноз МЭР РФ относительно динамики реальной заработной платы на период 2012–2030 гг. окажется неоправданно оптимистичным и в действительности она будет повышаться гораздо более медленными темпами.

Результаты, представленные в Таблице 10, показывают, что при этих альтернативных сценариях как валовые, так и душевые показатели человеческого капитала России становятся намного скромнее. В варианте «4,58%/1,32%» его валовой запас снижается по сравнению с базовым вариантом с 608 трлн. руб. до 323 трлн., а его среднедушевой уровень с 6,1 млн. руб. до 3,3 млн. руб., то есть практически вдвое. В варианте «4%/2,5%» снижение оказывается примерно полуторным: валовой объем человеческого капитала сокращается до 412 трлн. руб., а его уровень до 4,1 млн.⁷⁷

⁷⁶ Это, однако, не означает, что избранные нами величины полностью выпадают из того ряда значений, который обнаруживается в литературе на эту тему: существует немало работ, где нормы дисконтирования задаются намного ниже отметки 4%, а ожидаемые темпы прироста реальной заработной платы, напротив, выше отметки 5,2% (Li H., Fraumeni B., Liu Z. and Wang X. Op. cit.; Fraumeni B. Op. cit.; Liu G. Op. cit.).

⁷⁷ Отметим, что убедительных оснований считать эти альтернативные оценки более реалистическими по сравнению с нашими базовыми оценками нет. Значения как для нормы дисконтирования, так и для ожидаемых темпов прироста реальной заработной платы должны задаваться исходя из особенной экономической ситуации каждой страны и, как мы пытались показать, существуют достаточно веские аргументы (во всяком случае – по состоянию на сегодняшний день) в пользу варианта «4%/5,2%», принятого в нашем анализе в качестве основного.

Чтобы нагляднее представить, как соотносятся оценки по России и США при принятии одних и тех же предположений относительно нормы дисконтирования и ожидаемых темпов прироста реальных заработков, «рублевые» показатели, полученные для сценария «4%/2,5%», были переведены в «долларовые» по ППС для частного потребления.

Таблица 11 позволяет увидеть, как ситуация с человеческим капиталом в России выглядит на фоне США. Для США валовой запас человеческого капитала оценивается в 128,2 трлн. долл., что примерно в шесть раз больше аналогичного показателя для России – в 20,6 трлн. В США его уровень в расчете на душу населения составляет 641 тыс. долл., что примерно втрое больше аналогичного показателя для России – 207 тыс. долл.⁷⁸

Существенные различия между Россией и США прослеживаются также в структуре накопленного ими человеческого «богатства». Так, в США на долю женщин приходится 36% общего запаса человеческого капитала, что ощутимо ниже аналогичного показателя для России – 41%. В то же время в России его распределение гораздо сильнее, чем в США, смещено в пользу молодежи. Если в России доля лиц в возрасте 15–34 года в общем запаса человеческого капитала составляет 67%, то в США она оказывается почти на 10 п.п. меньше – около 58%. Напротив, середина (35–54 года) и конец (55–64 года) возрастной шкалы в российских условиях оказываются «провалены» по сравнению с ситуацией в США.

Особенно резкий контраст между этими странами отмечается в структуре распределения человеческого капитала по образовательным группам. В обеих странах оно «перекошено» в пользу наиболее продвинутых групп, но в России эта асимметрия выражена гораздо сильнее. В российских условиях на долю обладателей третичного образования (высшего, неполного высшего и среднего профессионального) приходится 69% от всего запаса человеческого капитала; на долю обладателей вторичного образования (неполного среднего, полного среднего и начального профессионального) – около 30%; на долю обладателей первичного образования (начального и ниже) – чуть более 1%. Аналогичные показатели по США – соответственно 43%, 44% и 13%. Можно поэтому утверждать, что в США запас человеческого капитала распределяется по укрупненным образовательным группам намного равномернее, чем в России.⁷⁹ Одна из причин этого – почти полное вымывание с российского рынка труда лиц, не пошедших дальше начальной школы; другая – феноменально высокий по международным меркам охват российского населения высшим и средним профессиональным образованием.

Заключение

В нашей работе впервые в отечественной литературе предпринята попытка дать стоимостную оценку человеческого капитала России по методу Джоргенсона–Фраумени, получившего в последнее время широкое распространение и ставшего фактически «каноническим» для исследований на эту тему. Наши оценки для России

⁷⁸ Необходимо также учитывать, что оценки для США относятся к 2006 г., тогда как оценки для России к 2010 г.

⁷⁹ Впрочем, здесь необходимо упомянуть о не вполне определенном статусе российского среднего профессионального образования, которое в тех случаях, когда оно дается на базе неполной средней школы, наверное, корректнее было бы квалифицировать в качестве вторичного, чем третичного. Расчеты показывают, что если мы переклассифицируем данный тип российского образования из третичного во вторичное, то тогда доля в общем запаса человеческого капитала наиболее продвинутых в образовательном отношении групп сократится до 42%, тогда как доля промежуточных возрастет до 57%, и в результате структура его распределения в России станет намного ближе к той, что фиксируется для США.

хорошо согласуются с аналогичными оценками, имеющимися для других стран, а по качеству, возможно, их превосходят (за исключением оценок по США), поскольку основываются на данных переписей населения и вследствие этого оказываются сопряжены с меньшим числом разного рода «вменений» и условных допущений.

Согласно полученным нами результатам, *в настоящее время общая стоимость человеческого капитала России превышает 600 трлн. руб., а каждый россиянин владеет в среднем человеческими активами в размере примерно 6 млн. руб.* Его валовой запас примерно в тринадцать раз превосходит ВВП страны и в пять с лишним раз запас физического капитала. Но даже эти оценки можно считать заниженными, поскольку они получены по данным о заработной плате без учета производимых с нее взносов в социальные фонды. Однако начисления на фонд оплаты труда могут и должны рассматриваться как один из компонентов отдачи от человеческого капитала. С их учетом представленные показатели следовало бы увеличить на 20–25%.

По ППС стоимость человеческого капитала России превышает 38 трлн. долл., а душевой уровень достигает 380 тыс. долл. Исходя из этих оценок можно заключить, что по степени оснащенности человеческим капиталом Россия хотя и отстает от развитых стран (от США, Великобритании, Норвегии – сильно, от остальных – умеренно), но заметно опережает постсоциалистические страны, такие как Польша или Румыния, по которым имеются необходимые данные.

В российских условиях человеческий капитал неравномерно распределяется по различным социально-демографическим группам. С этой точки зрения мужчины оказываются «богаче», чем женщины; представители молодых возрастов – «богаче», чем представители пожилых; обладатели высокого образования – «богаче», чем обладатели низкого. Особенно сильная дифференциация отмечается для различных возрастных групп.

В реальном выражении за период 2002–2010 гг. человеческий капитал России увеличился более чем вдвое, что дает ежегодные темпы прироста порядка 10%.

Лишь один фактор – процесс старения населения – оказывал на накопление человеческого капитала значимое отрицательное влияние. Вклад большинства остальных – увеличения ожидаемой продолжительности жизни, сдвигов в образовательной структуре населения, роста коэффициентов зачисления в учебные заведения разного типа, повышения уровня занятости – был положительным. Эффект изменений в общей численности населения, сдвигов в его гендерном составе и сдвигов в относительной структуре заработков был практически нейтральным. Однако основным драйвером повышения ценности российского человеческого капитала выступал стремительный рост реальной заработной платы, наблюдавшийся на протяжении 2000-х гг.

Подобно результатам для других стран, денежные оценки человеческого капитала для России оказываются чрезвычайно чувствительны к выбору значений для таких параметров, как норма дисконтирования и ожидаемые темпы прироста реальных заработков. При использовании значений для этих показателей, первоначально предложенных в работах Д.Джоргенсона и Б.Фраумени по США, оценки для России снижаются почти вдвое: валовой объем человеческого капитала до примерно 350 трлн. руб., а его среднедушевой уровень – до 3,3 млн. руб. Сравнение результатов по этому альтернативному сценарию с результатами нашего базового расчета показывает, что в России (как, впрочем, и везде) главным условием позитивной динамики человеческого капитала является рост производительности труда (и уже как следствие – рост реальных заработков). Стагнация показателей производительности труда или сильное замедление темпов ее роста чреваты резким обесценением человеческого капитала страны.

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Возрастная структура населения России 15–64 года по данным переписей 2002 и 2010 гг., %*

Группы по возрасту, лет	2002 г.			2010 г.		
	женщины	мужчины	все	женщины	мужчины	все
15–19	11,9	13,2	12,5	7,7	8,7	8,2
20–24	10,7	11,7	11,2	11,2	12,6	11,8
25–29	10,0	10,8	10,4	11,1	12,2	11,6
30–34	9,3	9,9	9,6	10,3	11,0	10,6
35–39	9,8	10,2	10,0	9,7	10,1	9,9
40–44	12,2	12,3	12,2	8,9	9,1	9,0
45–49	11,5	11,1	11,3	10,5	10,2	10,4
50–54	10,2	9,4	9,8	11,6	10,7	11,2
55–59	5,6	4,8	5,2	10,6	8,9	9,8
60–64	8,9	6,6	7,8	8,6	6,6	7,6
Итого	100	100	100	100	100	100

* Без учета лиц, не указавших уровень образования.

Источник: Росстат.

Таблица 2. Образовательная структура населения России 15–64 года по данным переписей 2002 и 2010 гг., %*

Группы по уровню образования	2002 г.			2010 г.		
	женщины	мужчины	все	женщины	мужчины	все
Не имеют начального общего	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
Начальное общее	2,6	2,9	2,8	1,5	2,0	1,8
Основное общее	11,9	13,9	12,9	8,1	11,1	9,5
Среднее (полное) общее	19,0	20,4	19,7	17,8	21,2	19,4
Начальное профессиональное	11,3	16,6	13,9	4,8	7,4	6,0
Среднее профессиональное	32,7	26,4	29,7	34,5	31,1	32,9
Неполное высшее профессиональное	3,6	3,4	3,5	5,4	5,0	5,3
Высшее профессиональное	18,4	15,9	17,2	27,5	21,8	24,8
Итого	100	100	100	100	100	100

* Без учета лиц, не указавших уровень образования.

Источник: Росстат.

Таблица 3. Коэффициенты зачисления в учебные заведения всех типов для различных возрастных групп по данным переписей населения 2002 и 2010 гг. (население 15–64 года), %*

Группы по возрасту, лет	2002 г.	2010 г.
15–19	75,6	82,3
20–24	23,1	34,6
25–29	7,2	7,3
30 и старше	1,0	1,9
Все	13,5	12,9

* Без учета лиц, не указавших обучение.

Источник: Росстат.

Таблица 4. Средняя месячная заработная плата работников с различными уровнями образования, тыс. руб.

Группы по уровню образования	НОБУС, 2003 г.			ОЗПП, 2009 г.		
	женщины	мужчины	все	женщины	мужчины	все
Начальное общее и ниже	1,8	2,4	2,1	7,8	13,3	10,8
Основное общее	1,8	2,7	2,3	8,8	15,2	12,3
Среднее (полное) общее	2,3	3,6	3,0	10,6	18,4	14,8
Начальное профессиональное	2,7	3,9	3,3	10,9	18,4	15,3
Среднее профессиональное	2,8	4,5	3,5	12,9	19,5	15,3
Неполное высшее	3,5	5,1	4,2	13,1	19,0	15,1
Высшее профессиональное	4,0	5,9	4,8	20,4	30,7	24,4
Все	3,0	4,4	3,6	15,0	22,1	18,1

Источники: НОБУС, 2003; ОЗПП, 2009.

Таблица 5. Общие характеристики человеческого капитала России в 2002 и 2010 гг. (население 15–64 года)*

Годы	Оценки в национальной валюте					
	Женщины		Мужчины		Все	
	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.
2002 г.	51,2	1,0	69,7	1,4	120,8	1,2
2010 г. в номинальном выражении	252,7	4,8	355,3	7,4	608,0	6,1
2010 г. в реальном выражении**	109,1	2,1	153,5	3,2	262,6	2,6
	Оценки в международных долларах США по ППС					
	Женщины		Мужчины		Все	
	Валовой объем, трлн. долл.	Уровень, тыс. долл.	Валовой объем, трлн. долл.	Уровень, тыс. долл.	Валовой объем, трлн. долл.	Уровень, тыс. долл.
2002 г.	5,1	97,0	6,9	142,1	12,0	118,7
2010 г.	15,8	303,8	22,3	466,3	38,1	381,5

* Без учета лиц, не указавших уровень образования.

** При дефлятировании по индексу потребительских цен.

Таблица 6. Показатели человеческого капитала в сопоставлении с некоторыми макрохарактеристиками экономики России, 2002 и 2010 гг.

Показатели	2002 г.	2010 г.
Валовой объем человеческого капитала, млн. руб.	120833000	607966533
Среднедушевой уровень человеческого капитала, тыс. руб.	1192,9	6089,2
ВВП, млн. руб.	10830535	45172748
ВВП в расчете на душу населения, тыс. руб.	74,5	316,1
ВВП в расчете на одного занятого, тыс. руб.	165,2	668,5
Отношение валового объема человеческого капитала к ВВП, раз	11,2	13,5
Отношение уровня человеческого капитала к душевому ВВП, раз	16,0	19,3
Отношение уровня человеческого капитала к ВВП на одного занятого, раз	7,2	9,1
Объем физического капитала (основные фонды, включая незавершенное строительство), млн. руб.	28948167	110909825
Отношение валового объема человеческого капитала к объему физического капитала, раз	4,2	5,5

Источники: Росстат; расчеты автора.

Таблица 7. Показатели человеческого капитала для различных возрастных групп, 2010 г. (население 15–64 года)*

Группы по возрасту, лет	Женщины			Мужчины			Все		
	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Доля в суммарном запасе, %	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Доля в суммарном запасе, %	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Доля в суммарном запасе, %
15–19	47,5	11,8	18,8	70,1	16,8	19,7	117,6	14,4	19,3
20–24	59,2	10,2	23,4	85,0	14,2	23,9	144,2	12,2	23,7
25–29	47,7	8,3	18,9	66,6	11,4	18,8	114,3	9,9	18,8
30–34	34,5	6,4	13,7	46,8	8,9	13,2	81,3	7,7	13,4
35–39	24,2	4,8	9,6	32,5	6,8	9,1	56,7	5,8	9,3
40–44	15,8	3,4	6,2	21,2	4,9	6,0	37,0	4,1	6,1
45–49	12,4	2,3	4,9	16,8	3,4	4,7	29,2	2,8	4,8
50–54	7,8	1,3	3,1	10,9	2,1	3,1	18,8	1,7	3,1
55–59	2,9	0,5	1,1	4,4	1,1	1,3	7,3	0,8	1,2
60–64	0,6	0,1	0,2	0,9	0,3	0,3	1,5	0,2	0,3
Все	252,7	4,8	100	355,3	7,4	100	608,0	6,1	100

* Без учета лиц, не указавших уровень образования.

Таблица 8. Показатели человеческого капитала для различных образовательных групп, 2010 г. (население 15–64 года)*

Группы по образованию	Женщины			Мужчины			Все		
	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Доля в суммарном запасе, %	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Доля в суммарном запасе, %	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Доля в суммарном запасе, %
Начальное и ниже	3,9	5,6	1,6	7,0	8,8	2,0	10,9	7,3	1,8
Основное общее	23,6	5,6	9,3	41,9	7,9	11,8	65,5	6,9	10,8
Среднее (полное) общее	39,2	4,2	15,5	67,1	6,6	18,9	106,3	5,5	17,5
Начальное профессиональное	8,2	3,3	3,2	20,3	5,8	5,7	28,5	4,7	4,7
Среднее профессиональное	61,7	3,4	24,4	91,3	6,1	25,7	153,0	4,7	25,2
Неполное высшее	27,3	9,6	10,8	33,1	13,7	9,3	60,4	11,5	9,9
Высшее профессиональное	88,7	6,2	35,1	94,6	9,1	26,6	183,3	7,4	30,2
Всего	252,7	4,8	100	355,3	7,4	100	608,0	6,1	100

* Без учета лиц, не указавших уровень образования.

Таблица 9. Оценка вклада различных факторов в динамику человеческого капитала

Варианты расчета	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Соотношение между альтернативными и фактической оценками валового объема, %
Фактическая оценка для 2002 г.	120,8	1,2	100
Оценка для 2002 г. при численности населения как в 2010 г.	119,1	1,2	98,6
Оценка для 2002 г. при гендерном составе как в 2010 г.	120,7	1,2	99,9
Оценка для 2002 г. при вероятностях дожития как в 2010 г.	125,0	1,2	103,5
Оценка для 2002 г. при возрастной структуре как в 2010 г.	112,8	1,1	93,4
Оценка для 2002 г. при образовательной структуре как в 2010 г.	125,9	1,2	104,2
Оценка для 2002 г. при коэффициентах зачисления в учебные заведения как в 2010 г.	124,4	1,2	103,0
Оценка для 2002 г. при показателях занятости как в 2010 г.	122,7	1,2	101,5
Оценка для 2002 г. при структуре относительных заработков как в 2010 г.	120,7	1,2	99,9

Таблица 10. Оценка чувствительности результатов к исходным допущениям, используемым в расчете

Варианты расчета	Валовой объем, трлн. руб.	Уровень, млн. руб.	Соотношение между валовыми объемами по альтернативным и базовому вариантам, %
Оценка для 2010 г. по базовому варианту	608,0	6,1	100
Оценка при вероятностях дожития на уровне показателей США в 2007 г.	655,5	6,6	107,8
Оценка для 2010 г. по варианту «4,58%/1,32%»	325,7	3,3	51,0
Оценка для 2010 г. по варианту «4%/2,5%»	412,3	4,1	69,8

Таблица 11. Некоторые сравнительные характеристики человеческого капитала России (2010 г.) и США (2006 г.) при расчете по схеме Джоргенсона–Фраумени «4,58%/1,32%»

Показатели	Россия.	США
Валовой объем человеческого капитала, трлн. долл.	20,6	128,2
Среднедушевой уровень человеческого капитала, тыс. долл.	207	641
Распределение человеческого капитала по гендерным группам, %:		
женщины	41,1	36,2
мужчины	58,9	63,8
Распределение человеческого капитала по возрастным группам, %:		
15–34	66,8	57,6
35–54	30,8	38,5
55–64	2,5	3,9
Распределение человеческого капитала по образовательным группам, %:		
первичное (начальное и ниже)	1,3	13,4
вторичное (основное общее, среднее полное, начальное профессиональное)	29,8	43,7
третичное (среднее профессиональное, неполное высшее, высшее)	68,9	42,9

Источники: Liu G. Measuring the Stock of Human Capital for Comparative Analysis: An Application of the Lifetime Income Approach to Selected Countries // OECD Statistics Working Papers 2011/06. Paris: OECD, 2011; расчеты автора.

ГЛАВА 4. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ВЕРХОВЕНСТВО ПРАВА: ТЕОРИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

На чьей стороне государство?

В последнее десятилетие значительное место в дискуссиях о влиянии институциональных факторов на перспективы экономического развития страны стали занимать вопросы совершенствования бизнес-климата (инвестиционного климата, климата деловой активности). При этом выделить институционально-правовую составляющую инвестиционного климата в многочисленных его оценках, представленных международными рейтингами и результатами опросов, совсем не просто: она кроется в избытке и неэффективности администрирования, а значит, в недостатках системы госрегулирования, в отсутствии независимого суда, в масштабной коррупции и во многих других факторах давления на бизнес, что, в конце концов, выливается в незащищенность прав собственности и уголовное преследование предпринимателей. Более того, в каждом случае нужно корректно оценить и интерпретировать соответствующие экономические показатели и результаты различных опросов.

Что касается последствий неблагоприятного инвестиционного климата, то обычно выделяют два: отток капитала и т.н. «бегство мозгов» из страны. Очевидно, что такой подход является серьезным упрощением и не всегда позволяет верно оценить реальное положение дел в экономике страны. Кроме того, даже настроения (ожидания) предпринимательского сословия неизбежно сказываются на его экономическом поведении.¹

В советский период государство, являясь, по сути, единственным собственником, ведущим экономическую деятельность, посредством уголовного права и уголовной юстиции подавляло (подвергало уголовной репрессии) всех иных (негосударственных) экономических агентов. При отказе от социалистической модели общества в качестве подлежащих государственной защите были провозглашены принципы частной собственности и свободы ведения на ее основе предпринимательской деятельности. Однако такое провозглашение этих принципов, которые должны были лечь в основу новых формальных экономических и правовых институтов, не привело к исчезновению практики давления на частнопредпринимательскую деятельность – в том числе и через репрессии негосударственных участников экономических отношений посредством уголовной юстиции.

Неэффективная защита прав собственности не только приводит к размыванию этих прав, но и неизбежно порождает риски экспроприации активов. Основным отрицательным следствием этого является увеличение *выгод поведения, ориентированного лишь на получение административной ренты*, когда приоритетом является нацеленность на приращение имущественного состояния за счет перераспределения в свою пользу прав на уже имеющиеся активы, а не за счет производства новых. При этом инвестиции направляются не на производство, а на изыскание ренты. В результате экономика становится ориентированной не на инвестиции в увеличение производства благ, а на поиск и присвоение чужих, недостаточно защищенных прав собственности.

В связи с ростом неопределенности прав собственности в качестве стимула экономической деятельности предпринимателями рассматриваются лишь краткосрочные высокодоходные операции. Это ведет к непривлекательности долгосрочных инвестиционных проектов и концентрации инвестиций в ограниченном числе отрас-

¹ Подробно эти вопросы изложены в работе: Субботин М.А. Издержки незащищенности бизнеса в России. // Верховенство права как фактор экономики. Международная коллективная монография под ред. Е.В.Новиковой, А.Г.Федотова, А.В.Розенцвайга, М.А.Субботина. М.: Мысль, 2013. С.95–120.

лей. В итоге государство оказывается вынуждено финансировать долгосрочные проекты за счет бюджетных средств, что, в свою очередь, влечет за собой количественный и качественный рост коррупционных способов их освоения.

В России функции государства по регулированию и защите прав собственности имеют существенные и даже критические деформации. Формально провозгласив на конституционном уровне право частной собственности и право на свободное занятие предпринимательской деятельностью, государство одновременно создает неправоновые институты либо намеренно допускает существование и постоянное воспроизводство неформальных (законодательно не закрепленных) механизмов, посредством которых права собственности размываются. Тем самым *государство само выступает в качестве главного участника формальных и неформальных институтов, направленных на размывание прав собственности и снижение уровня их защиты.*

Репрессии в сфере экономики

Признание института частной собственности в России парадоксальным образом не привело к исчезновению механизмов уголовной репрессии в адрес субъектов предпринимательской деятельности. Адаптации к новым условиям подверглись лишь механизмы уголовной репрессии: поскольку непосредственная экономическая деятельность стала пониматься как несвойственная государству функция, уголовная репрессия экономических агентов стала осуществляться от имени и под прикрытием государства не столько в пользу самого государства, сколько в пользу любых лиц, заинтересованных в отъеме прав собственности. В первую очередь – в пользу лиц, имеющих должностной или коррупционный доступ к рычагам уголовной юстиции. Будучи Президентом России, Д.Медведев говорил о том, что необходимо «хотя бы частично заблокировать возможность для коррумпированных сотрудников правоохранительных органов использовать посадки в тюрьму в рейдерских целях». В серьезности проблемы, действительно, сомневаться не приходится: «Мы все знаем, таких примеров достаточно. Сажает сначала в «зіндан» по наводке конкурента, а потом выпускают оттуда за «бабки»... Этот беспредел пора завершать».²

Однако ситуация с тех пор лишь продолжала ухудшаться, образуя метастазы в регионах: «экономические» дела по-прежнему фабрикуются только для того, чтобы сделать их затем предметом торга между сотрудниками правоохранительных органов и подследственными. Население, по опросу «Левада-центра», в большинстве своем (63% опрошенных) считает силовые органы инструментом отъема собственности³. Бизнес также боится не столько конкуренции со стороны своих собратьев, сколько самого государства. Как свидетельствует глава Следственного комитета при прокуратуре (СКП) А.Бастрыкин, «практика расследования уголовных дел о рейдерстве показывает, что почти во всех случаях помощь рейдерам оказывают чиновники органов государственной власти и местного самоуправления».⁴

В результате практика уголовно-правового давления на предпринимателей со стороны правоохранительных органов породила в России новый феномен – страх ведения бизнеса, поскольку эта деятельность порождает риск быть подвергнутым безосновательной уголовной репрессии. Об этом свидетельствует, в частности, ста-

² Право.ru, 26.02.2010 г. (<http://www.pravo.ru/news/view/25184/>).

³ Насколько распространены сейчас в России схемы отъема бизнеса с использованием «силовых структур»? // Результаты опроса АНО Левада-Центр, сентябрь 2010 г.

(<http://www.levada.ru/archive/gosudarstvennye-instituty/pravookhranitelnye-organy/naskolko-rasprostraneny-seichas-v-rossii>). Подробнее см.: М.А.Субботин. Криминальный инвестиционный климат // ЭКО, 2011, №7, с.74–91.

⁴ Российская бизнес-газета, 13.10.2009 (<http://www.rg.ru/2009/10/13/reyderstvo.html>).

тика роста прекративших деятельность (регистрацию) коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей в процентном отношении к числу продолживших такую деятельность: 2006 г. – 59,98%, 2007 г. – 63,72%, 2008 г. – 66,10%, 2009 г. – 72,46%, 2010 г. – 80,06%, 2011 г. – 94,6%.⁵

Столь высокие оценки масштабов уголовной репрессии против предпринимателей подкрепляются многочисленными фактическими свидетельствами. Так, начиная с 2004 г. для уголовного преследования предпринимателей стало характерно возбуждение уголовных дел сразу по нескольким статьям Уголовного кодекса (УК) в количестве, заметно превышающем этот показатель для всех преступлений в целом – чтобы за время вынужденного отсутствия бывшего собственника его бизнес можно было прибрать к рукам, не опасаясь, что хозяин быстро вернется. При этом одной из тенденций в практике уголовного преследования предпринимателей является возбуждение уголовных дел против них не только по статьям, относящимся к главе Уголовного кодекса (УК) о преступлениях в сфере экономической деятельности, но и по так называемым общеуголовным статьям – по обвинению в мошенничестве и растрате. В результате многие предприниматели сегодня отбывают срок по обычным статьям, формально не связанным с экономическими преступлениями.⁶

Экономической теорией давно доказана зависимость от уровня защиты прав собственности не только экономического роста, но и в конечном счете самого существования государства.⁷ Законность и позитивный психологический настрой в обществе в отношении предпринимательства – это реальные механизмы защиты бизнес-интересов (хотя потребность в защищенности законом, в верховенстве права является универсальным интересом всех граждан, независимо от их материального положения).

Задача любой коммерческой организации – будь то общество с ограниченной ответственностью или акционерное общество, согласно уставу – это получение прибыли. И если компания этого делать не будет, а ее владельцы не будут корыстными (не будут зарабатывать прибыль), то к ним очень скоро придут представители налоговой инспекции и поинтересуются: а для чего нужна такая компания, которая не платит налогов и не приносит доходов? Поэтому стремление к оптимизации налоговой нагрузки в рамках действующего законодательства ради максимизации прибыли – это в принципе здоровое поведение бизнеса, когда необходима мобилизация всех ресурсов для расширения производства, создания новых рабочих мест.

Более того, государство часто само вполне осознанно и целенаправленно создает условия для стимулирования роста тех или иных направлений экономического развития или отдельных регионов. Поскольку сэкономленные на налогах средства идут на расширение производства, обеспечивается и расширение налоговой базы в будущем. Очевидный случай подобного стимулирования – налоговые льготы: потери бюджета налицо, но бизнес не может не воспользоваться предоставленными ему возможностями.

Конечно, на практике сплошь и рядом возникают пограничные ситуации, с которыми трудно разобраться даже специалистам по налогам. Именно поэтому тем более не следует торопиться карать, ведь пресловутая «налоговая оптимизация» может оказаться необходимым элементом проводимой государством политики по

⁵ Субботин М., Федотов А. Бизнес в клетке // Газета.ру, 13.04.2012 (http://www.gazeta.ru/comments/2012/04/13_a_4344782.shtml). Подробнее, см.: Уголовная политика в сфере экономики: экспертные оценки. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2011 (<http://lecs-center.hse.ru/images/lecs/criminal-policy-in-economics-brochure.pdf>).

⁶ Там же.

⁷ Институциональные аспекты экономического развития. Под ред. В.С.Автономова, С.А.Афонцева. М.: ИМЭМО РАН, 2007.

наращиванию темпов роста ВВП и стимулированию бизнес-активности. Кстати, именно тогда, когда бизнес ограничен или вовсе лишен возможности зарабатывать все больше и больше, он пускает полученные доходы не на расширение производства, а на личное потребление и на пресловутый «гламур».

Значительная часть институтов – традиций, обычаев, правовых норм – призвана уменьшить негативные последствия ограниченной рациональности (отражающей несовершенство человеческого интеллекта и неполноту знаний) и оппортунистического поведения (предполагающего нарушение взятых на себя обязательств, например, уклонение от выполнения условий контракта). При отсутствии проблем ограниченной рациональности и оппортунистического поведения потребность во многих институтах попросту отпала бы. Как иронично отмечал классик школы нового институционализма О.Уильямсон, в социальных институтах нуждаются ограниченно рациональные существа небезупречной нравственности.⁸

В постсоветских обществах, как правило, не любят богатых и успешных, с трудом признают частную собственность. Бизнесмены воспринимаются едва ли не как «враги народа», и эта психологическая традиция делает бизнес опасно зависимым от политической конъюнктуры. Конкретные бизнесмены, как и конкретные представители других профессий, могут не вызывать большой симпатии. Однако проблема состоит в том, что после двадцати лет рыночных реформ в обществе так и не устоялось мнение, что именно предприниматель является тем ключевым субъектом экономики, который организует производственный процесс и создает рабочие места.

Казалось бы, если не сразу, то уж через двадцать лет рыночных реформ должно, наконец, прийти понимание, что использование репрессивного механизма наносит тяжелый удар по предпринимательскому сословию, и нужны срочные и решительные действия для исправления ситуации. Все нормы УК, УПК (Уголовно-процессуального кодекса) и Административного кодекса, которые мешают экономическому развитию страны, должны быть решительно пересмотрены. На практике же до сих пор «наш уголовный закон в обычной предпринимательской инициативе готов видеть криминальный подтекст и считает просто необходимым быстрее загнать эту инициативу за решетку».⁹

Право и «понятия»

Одним из ключевых постулатов институциональной экономической теории является положение о том, что эффективная экономика невозможна без института формально урегулированных прав собственности, защита которых осуществляется третьей стороной (государством) как внешней и независимой принудительной силой, способной эффективно специфицировать права собственности и осуществлять надзор за их соблюдением. Главное противоречие институционального состояния нашей страны заключается в том, что субъект спецификации и защиты прав собственности совпадает с субъектом размывания прав собственности, искусственного и насильственного снижения уровня их защиты. Иными словами, государство действует не как внешний, независимый и объективный гарант прав собственности, а как субъект, оперирующий в своих собственных интересах (или в интересах лиц, имеющих доступ к государственной машине). Это состояние разрушительно и для самого государства, и для экономики и общества в целом.

Нынешняя российская экономика обладает всеми атрибутами, наличие которых традиционно рассматривается экономической теорией как стандартный набор ха-

⁸ Цит. по: История экономических учений. Под ред. В.Автономова, О. Ананьина, Н.Макашевой. М., ИНФРА-М, 2000, С.656.

⁹ Юргенс И. От суммы и от тюрьмы // Российская газета, 08.09.2010.

рактик стран третьего мира, обуславливающий неэффективность их хозяйственных систем:

- контроль за соблюдением соглашений ненадежен не только из-за неопределенностей в законе, но также из-за неопределенностей в поведении юридических агентов;
- слабо обеспеченные права собственности ведут к применению технологий с низкой долей основного капитала и мешают заключению долгосрочных соглашений;
- фирмы, как правило, имеют небольшие размеры (кроме тех, которые управляются государством или пользуются его защитой);
- существуют неформальные сектора экономики (теневая экономика), что является попыткой создать структуру для обмена благами за границами неэффективного институционального поля.

В этой связи важна высказанная Д.Нортом идея о том, что в случае, если правила устанавливаются и обеспечиваются обществом (а не самими участниками отношений), права собственности редко бывают эффективными.¹⁰ Созвучны этой идее высказывания Председателя Конституционного суда РФ В.Зорькина: «Государство заинтересовано в развитии инициативности общества, в создании и укреплении негосударственных механизмов решения социальных проблем... В свою очередь, наличие в правовой системе альтернативных способов разрешения споров является признаком того, что гражданское общество способно к саморегуляции».¹¹

Чрезмерное доминирование публичного регулирования в регламентации прав собственности в ущерб регулированию частноправовому снижает эффективность защиты прав собственности, несмотря на провозглашаемые и осуществляемые государством цели «усиления защиты». Эффективный процесс регулирования и защиты государством прав собственности не может быть жестко директивным и должен предполагать в качестве средства такой защиты признание приоритета частного права.

Жестко этатистский подход, провозглашаемый и реализуемый государством (в том числе путем широкого применения мер уголовных репрессий к действиям в сфере имущественных отношений, не являющихся, по сути, преступными деяниями), в условиях правопорядка, агрессивного в отношении права собственности и предпринимательства, и отсутствия независимой судебной системы в значительной мере *определяет институциональную неэффективность реализуемой модели экономики.*

Имеющая в своей основе имущественный интерес деятельность уголовной юстиции и иных государственных структур по размыванию прав собственности и их выборочной защите (или отказу от защиты) становится четко структурированной, в нее закладывается механизм самовоспроизводства. Поскольку фактически действующий режим защиты прав собственности характеризуется высоким риском утраты этих прав, постольку предприниматели вынуждены покупать у так называемых государственных агентов «услугу» по реальной защите права собственности.

И хотя такая деятельность традиционно характеризуется как коррупция, экономически это явление в силу своего экономического характера, структурированности и способности к постоянному воспроизводству представляет собой уже не коррупцию (или даже не системную коррупцию), а *универсальный неформальный меха-*

¹⁰ Подробнее см.: Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере. Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. С.17.

¹¹ Интернет-интервью с В.Д. Зорькиным, Председателем Конституционного Суда РФ: «Деятельность Конституционного Суда РФ. Решения, проблемы и перспективы» // КонсультантПлюс, 15.06.2009 г. (<http://www.consultant.ru/law/interview/zorkin3.html>).

низм получения дохода в виде политической, или административной ренты, реализуемый в форме торговли правами на реальную защиту прав собственности, а также возможностями квазизаконоуложенного приобретения чужих прав собственности по низкой цене.

Сегодня в этой деятельности неформальных институтов, направленной на размывание прав собственности, снижение уровня их защиты, избирательную защиту/«не-защиту» прав собственности, квазизаконоуложенный передел собственности, получение административной ренты, в той или иной мере принимают участие практически все государственные структуры. Однако в особенно острых формах это проявляется в деятельности уголовной юстиции, которая имеет возможность путем использования неправоуложенного уголовного закона (т.е. ресурса неправоуложенного законотворчества), а также неправоуложенного судебного толкования закона квалифицировать легальные действия как преступление, размывая тем самым права собственности и создавая возможность отъема собственности у легального собственника в пользу лиц, имеющих доступ к рычагам уголовной юстиции.

Существование государственных институтов и механизмов, в рамках которых системно ущемляются и подвергаются насильственному ограничению права собственности и снижается уровень их защиты, задает ту *деформированную и деформирующую институциональную матрицу, в рамках которой может существовать только неэффективная, стагнирующая экономика.*

Власти в интересах развития страны объективно вынуждены искать выход из «институциональной ловушки»: пока все виноваты, проще продолжать коррупцию, чем пойти на риск некоррупционного поведения и отказа от внешнего давления на бизнес. Задача является чрезвычайно сложной, но вынужденно необходимой – большинство бизнес-субъектов должны выйти из тени или полутени, а для этого необходимы реальная гуманизация уголовного законодательства, амнистия осужденных предпринимателей, снижение общего административного давления на бизнес.¹²

Инвестиционный климат и международные рейтинги

Рейтинги, связанные с проблематикой верховенства права и защиты прав собственности, позволяют понять причины двух взаимосвязанных процессов, связанных с «неприходом» капитала в страну и уходом капитала из страны. Для этого ведущими исследовательскими центрами проводятся различные международные опросы.¹³ Те из них, что проводятся из года в год, позволяют оценить не только текущее положение той или иной страны в мире согласно выбранным критериям (сочетание внутренних и внешних факторов в конкретный год), но и усилия этой страны по совершенствованию своей социально-экономической системы — ее политических, административных, правовых и иных институтов (улучшается или ухудшается ситуация из года в год), чтобы увидеть развитие ситуации во времени.

В международном рейтинге стран по ведению бизнеса Всемирного банка Doing Business за 2013 г. Россия поднялась на 8 позиций – до 112-го места. Более того, по показателю налогообложения Россия переместилась на 64-ое место.¹⁴ Этот рейтинг принципиально важен для чиновников хотя бы потому, что особое внимание ему уделяет В.Путин: вступив на третий срок, он поставил цель – к 2018 г. радикально

¹² См., в частности, Субботин М. Бизнес для экстремалов // Газета.ру, 22.12.10

(http://www.gazeta.ru/comments/2010/12/22_a_3474413.shtml); Субботин М., Федотов А. Указ. соч.

¹³ Николаенко С.А., Бебянова Е.В., Смородинов О. В. Проблемы применения международных рейтингов: общество, государство, экономика. Под общ. ред. О.К. Ястребовой. М.: Фонд «ЭРГО», 2009.

¹⁴ Doing Business. Measuring Business Regulations (<http://www.doingbusiness.org/rankings>).

улучшить положение России в рейтинге: «В России должен быть не просто создан благоприятный, а конкурентоспособный инвестиционный климат. Мы ставим перед собой задачу в ближайшие годы сделать 100 шагов вперед... и подняться с нынешнего 120-го места до 20-го»¹⁵.

В Докладе Всемирного банка исследуются (на базе информации по столичным городам) нормы регулирования, способствующие или препятствующие развитию бизнеса в течение всего цикла его деятельности, включая создание предприятия, ведение бизнеса, осуществление внешнеторговой деятельности, уплату налогов, а также уровень защиты прав инвесторов. По последнему показателю – защита прав инвесторов – Россия опустилась еще на шесть позиций – со 111-ого на 117-ое место. Именно в этом вопросе – свобода предпринимателя и защищенность его собственности – Россия продолжает деградировать.¹⁶

В то же время власть, наконец, признала, что проблемы с привлечением в российскую экономику частных инвестиций (отечественных и иностранных) носят системный характер. И объективными были признаны те самые рейтинги, методику исчисления которых на протяжении длительного времени высшие должностные лица ставили под сомнение, объявляли их политизированными и несправедливыми по отношению к России.

Экономические потери страны от дефектов ее законодательной системы и правоприменительной практики можно условно разделить на индивидуальные и общие.¹⁷ В случае с индивидуальными потерями можно говорить о том, сколько уже потеряла страна, если среди тысяч осужденных предпринимателей есть хотя бы один условный «Билл Гейтс». В общем случае речь идет о том, что отечественный бизнес в массовом порядке покидает страну, создавая целые диаспоры в разных странах, а иностранный – опасается размещать здесь свой капитал.¹⁸

Согласно исследованию консалтинговой компании Maplecroft, Россия замыкает первую десятку стран с так называемым экстремальным риском для ведения бизнеса. По оценке компании, в стране сохраняются неэффективная правовая система и судебная власть, зависящая от правительства. Всего в рейтинге стран, неблагоприятных для бизнеса, оценивалось 196 государств по 41 критерию. Среди них ключе-

¹⁵ Стенограмма отчета Владимира Путина в Госдуме // Российская газета, 14.02.2012 (<http://www.rg.ru/2012/04/11/putin-duma.html>). Не исключено, что выбор данного рейтинга был во многом обусловлен не только желанием действительно изменить ситуацию с инвестиционным климатом к лучшему или простотой его расчетов, но еще и тем обстоятельством, что в нем у России есть реальные шансы улучшить свои позиции (составители Doing Business обнаружили, что Россия вместе с Китаем и Индией входит в число 30 стран, наиболее сильно улучшивших свои позиции в рейтинге). Как ожидается, в России будут подготовлены 22 «дорожные карты». Речь идет о программах по совершенствованию разрешительных и контрольно-надзорных процедур при создании и эксплуатации опасных предприятий, по расширению доступа к госзаказу в рамках федеральной контрактной системы, по совершенствованию налогового администрирования и по формированию эффективной системы коммуникаций между бизнесом и властью, «включая механизм оперативного реагирования на обращения предпринимателей».

¹⁶ Доклад Doing Business составлялся в 2013 г. десятый раз и охватил 185 стран. Из стран бывшего СССР наибольшие успехи демонстрируют Грузия (9-е место), Эстония (21-е место) и Латвия (25-е место). У входящего в Таможенный союз с РФ Казахстана 49-е место, у Белоруссии – 58-е. Среди стран группы БРИКС лидирующие позиции занимает ЮАР (39-е место). За ней следуют Китай (91-е место), Бразилия (130-е место) и Индия (132-е место).

¹⁷ Подробнее см.: Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.

¹⁸ Субботин М.А. Экономический ущерб от искусственной криминализации бизнеса: обзор современных тенденций. // Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. С.136–148.

вые – стабильность политического режима, уровень терроризма, верховенство закона, бедность, соблюдение прав человека и уровень развития инфраструктуры.¹⁹

К сожалению, в нашей стране сохраняется недооценка опасности сложившегося положения. Трезвое понимание того, насколько нынешнее законодательство и правоприменение в России не соответствуют элементарным рыночным условиям, не укрепилось не только в массовом сознании, но и в значительной мере даже в профессиональной юридической среде.

Не зависящий от государства, неподконтрольный ему частный капитал продолжает вызывать опасение в обществе и у госструктур. В результате последовательно формируются механизмы зависимости бизнеса от должностных лиц (в том числе механизмы, связанные с использованием незаконных рычагов давления). То есть криминализируются сами методы реализации власти.

Такие механизмы *в наиболее очевидной форме действуют в сфере налогообложения*, где искусственно созданы условия для нарушения закона. Ведь в подобной ситуации очень легко оказывать давление на предпринимателей: поскольку они не доплачивают налоги в госбюджет, то, соответственно, не имеют правовой защищенности и выводятся в криминальную сферу.

Последний пример – это рост страховых взносов, повлекший массовый исход индивидуальных предпринимателей (окончательный или «в тень»). Всего за три месяца с декабря 2012 г. по февраль 2013 г. в России закрылось более 300 тысяч индивидуальных предприятий. При этом, по утверждению сопредседателя «Деловой России» А.Галушки: «Налоги, которые платили 300 тысяч индивидуальных предпринимателей, составляли 13,5 миллиарда рублей. Мы их теперь не получим. А от повышения страховых взносов бюджет хотел получить 5 миллиардов рублей». Более того, вопреки мифу, что после повышения страховых взносов закрываются «спящие» предприятия или предприятия-однодневки, закрывается реальный бизнес – 50% закрывшихся предприятий работало в сфере услуг, треть занималась торговлей, 7% – производством.²⁰

Существуют и другие многочисленные способы выведения бизнеса за рамки закона, в результате чего остро встает проблема защиты собственности и личной свободы предпринимателя. Поэтому бескомпромиссная защита бизнеса становится все более актуальной задачей для экономических властей.

Позитивным знаком в этой сфере стала публикация проекта закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации, направленных на исключение возможности решения хозяйственного спора посредством уголовного преследования» в сентябре 2012 г. При этом авторы законопроекта сослались на Президента В.Путина, потребовавшего «исключить из уголовного законодательства... все зацепки, которые позволяют делать из хозяйственного спора уголовное дело на одного из участников».

В пояснительной записке к законопроекту, подготовленному Министерством экономического развития, уточняется суть проблемы: «В ряде случаев в целях решения своих разногласий с контрагентами предприниматели используют ресурсы правоохранительной системы. Для оказания давления на противоположную сторону хозяйственного спора или устранения конкурента с рынка инициируется возбуждение уголовного дела, в рамках которого проводятся следственные действия, приводящие к невозможности дальнейшего осуществления хозяйственной деятельно-

¹⁹ Россия вошла в топ-10 стран, нежелательных для бизнеса // РБК-daily, 13.01.2011.

²⁰ Малый бизнес несет большие потери // Коммерсантъ-Онлайн, 21.03.2013 (<http://kommersant.ru/doc/2151311>).

сти».²¹ О каком ведении бизнеса, о каком притоке инвестиций может идти речь, если не остановить этот произвол?

²¹ Проект Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации, направленных на исключение возможности решения хозяйственного спора посредством уголовного преследования».

Коррупция – это не только взятки

В одной из предвыборных статей В.Путина в 2012 г. констатировалось: «Деловой климат в стране, ее привлекательность для долгосрочного помещения капиталов все еще являются неудовлетворительными... Мы проигрываем в конкуренции юрисдикций – работающий в России бизнес часто предпочитает регистрировать собственность и сделки за границей... Главная проблема – недостаток прозрачности и подконтрольности обществу в работе представителей государства, от таможенных и налоговых служб до судебной и правоохранительной системы. Если называть вещи своими именами, речь идет о системной коррупции»²².

Этимология слова «коррупция» восходит к латинскому глаголу *corrumpere* — «нарушать, ломать». Как правило, речь идет о нарушении административных положений либо морального или социального кодекса. Обычно о коррупции говорят в случае намеренного несоблюдения принципа независимости сторон с целью получения за счет такого поведения каких-либо преимуществ для себя или других лиц, с которыми установлены персональные отношения.

Одна из проблем современной России – неопределенность того, что, собственно, не может быть нарушено. Действует множество все время изменяющихся, часто противоречащих друг другу законов и постановлений. Многие действующие правовые нормы унаследованы не просто от другой страны, но от другой жизни – на них словно стоит штамп «сделано в СССР». В ходе проведения рыночных реформ в России решающее значение имели не столько законы, сколько президентские указы и внутренние инструкции министерств. Дележ огромного имущества, оставшегося после распада СССР, в условиях правовой неопределенности способствовал бурному росту коррупции. Личные предпочтения, дружеские симпатии, смешение общественных и личных интересов, собственно, и составляют суть коррупции.

Коррупция подрывает возможности экономического роста, ведет к удорожанию товаров и технологий, снижению требований к их стандартам. В результате далеко не всегда соответствующие инвестиционные проекты вообще кому-то нужны, т.е. являются целесообразными и экономически оправданными. Поэтому коррупция в органах государственной власти ведет к экономической неэффективности и неоправданным расходам. Кроме того, коррупция генерирует несправедливое распределение доходов и активов, разрешая неэффективному контрагенту, имеющему возможность подкупать чиновников, быть получателем государственных контрактов. При этом затраты на взятки включаются в цену произведенного товара или услуги, цены растут, требования к продукции снижаются, падает потребление соответствующих товаров и услуг.

Коррупция вызывает отрицательное отношение населения к законности действий правительства, проводимым реформам, которые могут быть направлены на стратегическое улучшение ситуации в стране; разрушает нравственные критерии в деятельности должностных лиц, ведет к судебным делам и клеветническим высказываниям, затрагивающим даже честных чиновников, которые в ходе войны компроматов могут подвергаться шантажу; повышает цену государственного управления и уменьшает доступные населению социальные услуги (налогоплательщик должен оплачивать несколько раз одну и ту же услугу, выплачивая налоги и оплачивая взятки для совершения должностными лицами конкретных действий); затрудняет работу частного сектора из-за необходимости нести расходы на взятки, а не на инвестиции.

Согласно неоинституциональному подходу к определению коррупции, под ней понимается разновидность оппортунистического поведения чиновников, возникающая вследствие высокого уровня асимметрии информации между гражданами

²² Путин В. Нам нужна новая экономика // Ведомости, 30.01.2012.

(принципалами) и чиновниками (агентами). Такой подход позволяет включить в анализ фактор институциональной среды, обуславливающий структуру транзакционных издержек сторон и позволяющий идентифицировать механизмы сдерживания коррупции.

Обычно выделяют несколько групп причин, способствующих возникновению коррупции, среди которых:

- слабые возможности по борьбе с коррупцией из-за неадекватности законодательства и низкой эффективности правоохранительной системы;
- кризисная ситуация в экономике, где господствуют неопределенность прав собственности, рентоориентированное поведение и монополизм;
- особенности национального менталитета и состояние общественной морали.

Коррупция одновременно выступает и как дополнительный налог на бизнес, и как механизм ущемления предпринимательских прав вплоть до отъема бизнеса и уголовного преследования предпринимателя. Так, недавно Всемирный банк опубликовал данные оценок состояния деловой среды и коррупции в России в рамках проекта BEEPS. Общие выводы: коррупционный налог в РФ с 2008 г. по 2011 г. снизился с 1,7% выручки компаний до 0,9%, размер «откатов» там, где их платят, вырос с 11,5% до 15% суммы госконтракта, налицо также стремительная деградация судебной системы. «Коррупционная отрасль» изолируется от остальной экономики, но правила игры в ней становятся жестче, а суммы – выше.²³

Исследование BEEPS, проведенное ВБ совместно с ЕБРР и ЦЭФИР, показало, что за семь лет значительно усилилось негативное влияние на деловую активность за счет так называемого «захвата государства», т. е. практики получения фирмами конкурентных преимуществ путем влияния на политику и законотворчество, как на федеральном, так и на региональном уровне. Если исходить из этих оценок, то, с одной стороны, взяток стало меньше: в 2008 г. каждое пятое действие с госорганами завершалось взяткой, в 2011 г. – каждое 12-е (в ЕС – каждое 20-е), но с другой стороны, взятки стали больше: у тех, кто их платит, доля взяток в годовом обороте выросла с 4,5 до 7,3%. По сравнению с 2008 г. с 36 до 27% снизилась доля компаний, пытавшихся получить госзаказ, среди получивших его доля плативших откаты сократилась с 42 до 23%, а объем откатов вырос с 11 до 15% от суммы контракта. Примерно каждый 13-й из опрошенных предпринимателей (4223 компании в 37 регионах) считает, что данная практика имеет решающее влияние на бизнес: процент таких ответов по сравнению с 2005 г. утроился в отношении федеральных властей и удвоился в отношении региональных.²⁴

Примечательно, что само по себе наличие коррупции не исключает высоких темпов развития экономики, но системные усилия по борьбе с ней являются неотъемлемым элементом эффективных стратегий ускорения экономического роста. В связи с этим значительную популярность обрели рецепты, связанные с использованием опыта борьбы с коррупцией в странах, демонстрирующих высокие темпы экономического роста. Чему может Россия научиться у этих стран?

²³ Наиболее интересным являются российские результаты обследования деловой среды (RRS) и деятельности предприятий (в рамках пятого раунда проекта BEEPS Всемирного банка и ЕБРР) в отношении коррупционного взаимодействия компаний и госструктур: исследователи Всемирного банка сопоставляют их с данными такого же обследования с меньшей региональной репрезентативностью 2008 г. и впервые приводят оценки региональной дифференциации ситуации с коррупцией. Обследование проводилось в 37 регионах, респонденты – 4223 компании, около 130 компаний на регион РФ (Коммерсантъ, №35 (5066), 27.02.2013).

²⁴ Всемирный Банк: Россия села на мель // Ведомости, 26.02.2013.

Борьба с коррупцией в Сингапуре и КНР

Вопрос о т.н. «системной коррупции» и ее связи с политической системой, сложившейся в той или иной стране, представляет особый интерес, поскольку в России идея «авторитаризма во имя модернизации» с опорой на государственную ответственность путем «возвращения государства в экономику» на сегодняшний день является доминирующей (по крайней мере, в среде правящей политической элиты). В качестве едва ли не главного ориентира при проведении административной реформы был выбран Сингапур. О чем говорит опыт этой страны?

В момент получения независимости более половины работающего населения не имело образования, а к 1990 г. две трети имели законченное среднее образование. В 1965–1995 гг. экономика ежегодно росла на 9%, то есть в три раза быстрее, чем экономика США. Доход на душу населения рос в среднем на 7% в год, удваиваясь примерно каждые десять лет. Валовой национальный доход вырос с 1 млрд. до 86 млрд. долларов. Открытие новых школ и колледжей быстро принесло удивительные плоды. Система здравоохранения стала предметом зависти азиатских соседей.

В целом, Сингапур обеспечивает сегодня один из самых высоких в мире ВВП на душу населения, сопоставимый с показателями наиболее развитых стран Запада, а рейтинг Doing Business Всемирного банка и Международной финансовой корпорации он возглавляет уже два года подряд (при том, что его соседями по первой пятерке по-прежнему остаются Гонконг, Новая Зеландия, США и Дания).

Правда, надо понимать, что авторы рейтинга Doing Business оценивают деловой климат стран с точки зрения простоты ведения бизнеса по состоянию дел в их столицах. При этом есть такие страны, где эта «простота» практически не отличается от того, осуществляется она в столице или в глубинке, а есть другие – где столица и есть собственно сама страна (как тот же Сингапур). В этом смысле между Россией в целом и Москвой существует большая разница. Кстати, согласно рейтингу Doing Business в 2013 в России (а точнее, в Москве) снизилась административная нагрузка на предпринимателей при уплате налогов, стало проще получить разрешение на строительство. Однако, если в Сингапуре на это уходит 26 дней, то в России – 344 дня.

Сингапурский эксперимент проводился Ли Гуанъяо (более распространенная транскрипция – Ли Кван Ю), бессменным на протяжении 30 лет премьер-министром, который до сих пор формально остается высшим руководителем государства. Ли добивался образования новой нации как географической и культурной общности. Ему нравится называть свою страну «оазисом 'первого мира' в регионе 'третьего мира'».

В то время как его соседи по Юго-Восточной Азии то устанавливали диктатуру, то заигрывали с демократией, Ли создавал нечто среднее. Он считал ключом к успеху экономическое развитие страны за государственный счет и предлагал законопроекты, согласно которым большие участки земли реквизировались под социальное жилье и другие инфраструктурные проекты – дороги, школы, больницы.²⁵

В течение полувека Ли вручную управлял государством, вникая во все мельчайшие детали: он лично проверял пригодность претендентов на брак с правительственными служащими (обычно на основе коэффициента интеллекта) и определял, сколько детей у них должно быть. С помощью пропагандистских кампаний он призы-

²⁵ Как Сингапур променял свободы на экономический достаток // Forbes, 31.10.2012 (<http://www.forbes.ru/sobytiya-opinion/vlast/188769-kak-singapur-promenyal-svobody-na-ekonomicheskii-dostatok#comments>), а также Муртазаев Э. Джон Кампфнер по-новому оценил свободу. Рецензия на книгу «Свобода на продажу. Как мы разбогатели и лишились независимости» // 31.10.2012 (<http://www.forbes.ru/sobytiya-opinion/vlast/174474-dzhon-kampfner-po-novomu-otsenil-svobodu>).

вал граждан вести себя в соответствии с введенными им ограничениями. Были подготовлены инструкции по всем вопросам, от гигиены до этикета.

Считая открытую критику помехой с первых дней своего правления, он поставил СМИ под контроль двух госкомпаний: «Сингапур пресс холдингс» управляет газетами, а «Медиакорп» руководит телевидением и радио. Выборы происходят каждые пять лет, и оппозиционные партии теоретически могут в них участвовать. Однако любой политик или журналист, который сделает спорное заявление о представителях власти, может быть арестован и обвинен в клевете. Когда такой человек потратит все деньги на судебные издержки и штрафы, его объявят банкротом и могут посадить в тюрьму.²⁶

Однако, как это бывает с авторитарными режимами, проблемой становится процесс передачи власти. Ли Гуанъяо сейчас далеко за восемьдесят, и проблема преемственности становится критически важной. И тут очень трудно отказаться от попытки установить «наследуемую демократию», поскольку на nepoтизм смотрят ко-со только в случае, если речь идет о человеке, заведомо непригодном для той или иной работы. И наоборот, назначение в 2004 г. премьер-министром страны Ли Сяньлуна, старшего сына Ли Гуанъяо, изображалось как полностью соответствующее конфуцианским ценностям. «Семейственность» – это китайское понятие для обозначения личных взаимоотношений или связей, и, по мнению сингапурских властей, она вовсе не тождественна кумовству.

Аналогичный подход доминирует и в континентальном Китае, который, однако, параллельно демонстрирует показательные примеры «коррупционного перерождения борьбы с коррупцией»²⁷, когда борьба с коррупцией превращается в самостоятельную профессию по мере того, как рынок коррупционных услуг разрастается настолько, что порождает рынок услуг антикоррупционных. В результате с коррупцией борются все – государственные службы и неправительственные организации, демократические режимы и диктаторские, журналисты и специализированные международные организации.

В Китае коррупционеров ищут и находят среди мэров городов, губернаторов провинций и их заместителей, в стенах китайского парламента. Шумная пропагандистская кампания прошла в связи с осуждением заместителя председателя Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей Чэн Кэцзе. Бывший вице-спикер прежде был губернатором провинции Гуанси, где оказывал предпринимателям незаконные услуги и набрал за это взятку на 4,5 миллиона долларов.

Разоблачение вице-спикера потянуло за собой целый шлейф коррупционных дел в Гуанси. Осуждение вице-спикера китайского парламента – самое крупное коррупционное дело в верхах после того, как мэр Пекина Чэнь Ситун попал в тюрьму за взятки. Однако конфискованные у него почти 8 миллионов долларов были присвоены сотрудниками созданного в прокуратуре Управления по борьбе с коррупцией. Пришлось расследовать деятельность 1377 инспекторов. Причем 756 из них получили партийные взыскания, а 73 были привлечены к уголовной ответственности. Если уж в Верховной народной прокуратуре, призванной быть главным контролером в стране, выявлены такие злоупотребления служебным положением, можно представить себе, что творится в других звеньях партгосаппарата!

²⁶ Следствием этого, в частности, является тот факт, что при существующих ограничениях на журналистские расследования утверждения об отсутствии в Сингапуре крупномасштабной коррупции можно только принимать на веру.

²⁷ Подробнее, см.: Субботин М. Революция мздоимства // Финансовый контроль, 10.02.2010 (<http://www.naloglib.net/002/revolyutsiya-mzdoimstva>).

Много говорилось в Китае и о расстреле вице-мэра Пекина Лю Чжихуа. Он семь лет возглавлял управление китайской «Силиконовой долиной» – наукоградом Чжунгуанцунь в северо-западном университетском предместье Пекина, и сумел в собственных интересах использовать стратегический поворот китайского руководства к созданию инновационной экономики. Кроме того, предприимчивый вице-мэр сумел нажиться на пекинской Олимпиаде: сделав свою любовницу хозяйкой одной из строительных компаний, он давал ей выгодные подряды на возведение олимпийских объектов и к тому же брал взятки за отвод земельных участков.

С 2000 г. в Китае расстреляны за коррупцию около 10 тысяч чиновников, еще 120 тысяч получили по 10–20 лет заключения. Однако *без устранения коррупционных стимулов и механизмов жестокость преследования действительных и мнимых коррупционеров не решает проблему*, а лишь становится фактором умиротворения населения показательной демонстрацией борьбы государства за социальную справедливость.

Пример Китая подтверждает тезис о том, что коррупция легко распространяется в таких государствах, где есть многочисленные неурегулированные законодательством проблемы, а также монопольные права исполнительной власти или правительства на принятие широкого круга решений. Примечательно, что такая комбинация факторов может быть характерна не только для стран с авторитарными режимами. В определенных институциональных условиях она может возникать и в демократических странах.

«Казус Квинсленда»

В относительно благополучной австралийской провинции Квинсленд с населением примерно 4,5 млн. человек (3-е место среди штатов страны) за пару десятилетий произошли события, которые удивили, если не потрясли сообщество благополучных демократических государств. Квинсленд – единственный австралийский штат с однопалатным законодательным органом: двухпалатная система существовала до 1922 г., когда Законодательный совет был упразднен лейбористскими членами «команды самоубийц», так названными из-за того, что их назначили для голосования за упразднение своих должностей и постов. И вот в штате с такой историей была построена своего рода «вертикаль власти» во главе с ярким лидером, в результате чего довольно быстро подверглись гонениям независимые СМИ и были ослаблены другие демократические институты.

События тех лет были предметом общественного расследования, известного как Расследование Комиссии Фицджеральда, результаты которого были обнародованы в 1989 г.²⁸ С тех пор вскрытые Комиссией факты и тенденции, а также ее выводы и суждения являются предметом изучения во всем мире.

В декабре 1987 г. пресса Квинсленда опубликовала серию статей относительно злоупотреблений в полиции. Подобные статьи появлялись и раньше, но полицейский департамент всякий раз отвергал критику. В частности, в мае 1987 г. в телевизионной программе было заявлено о некомпетентности полиции, о том, что она на протяжении длительного времени прикрывала преступную деятельность: игорный бизнес, организованную проституцию, торговлю наркотиками.

По вскрытым фактам было начато публичное расследование. Ожидалось, что оно, как всегда, ни к чему не приведет. Тем более, что это расследование не имело статуса королевской комиссии и во многом было ограничено вопросами, поставлен-

²⁸ Новиков И.А. Об Отчете Комиссии Фицджеральда, Австралия, Квинсленд, 1989 год. М.: Центр правовых и экономических исследований, 2011 (http://lecs-center.hse.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=186:fitzgerald&catid=42&Itemid=&lang=en).

ными в телевизионной программе. Тем не менее, комиссии были представлены все материалы полиции и даже Правительства. Более того, Комиссия нашла поддержку в парламенте и оппозиционных партиях, а Правительство объявило о поддержке полицейского профсоюза при условии, что он поддержит расследование комиссии в поисках правды. Комиссии был предоставлен персонал, помещения и требуемое оборудование.

Сразу после начала работы комиссии подтвердились сообщения о масштабной коррупции в полиции, что, как оказалось, являлось составной частью еще большей проблемы. В результате потребовалось дважды – в июне 1987 г. и в августе 1988 г. – расширять компетенцию комиссии. Деятельность комиссии продолжалась 238 дней. Перед ней выступили представители 131 организации, было получено 70 письменных заявлений, опрошено 339 свидетелей, были собраны 21 тыс. страниц материалов и к ним свыше 2000 документов в виде приложений, а сам отчет составил свыше 400 страниц текста.

Нарушения, вскрытые Комиссией Фицджеральда в отношении полиции, оказались лишь верхушкой айсберга. Выяснилось, в частности, что была широкая распространение получили деятельность нелегальных букмекеров, незаконные азартные игры и проституция. Не было направленной работы против содержателей и операторов публичных домов, функционирующих под видом массажных салонов. Выявлялось лишь незначительное количество лиц, занимавшихся проституцией, а публичные дома часто оказывались центрами организованной торговли наркотиками.

Порядочные люди увольнялись из полиции и против них инспирировались ложные обвинения. Проститутки склонялись к даче на них заведомо ложных показаний за умеренную оплату. Такие же предложения делались осужденным в обмен на обещание свободы. Ложные обвинения сопровождалась ложными подписями, имели место ложные заявления от коллег о получении подношений от букмекеров и отелей за торговлю спиртным в запрещенное время.

Подобные меры предпринимались в отношении полицейских с незапятнанной репутацией, которые ожидали назначений вместо коррумпированных офицеров. Арестованные коррумпированные офицеры не оставались без внимания со стороны своих коллег. Заявляя о несостоятельности, они получали юридическую помощь бесплатно, а после освобождения приобретали дома. Уволенные коррумпированные полицейские привлекались к работе в сфере незаконного игорного бизнеса (игорные автоматы, ночные клубы, отели и т.д.). Клубы Квинсленда с 1974 г. по 1988 г. выплачивали наличные игрокам в нарушение закона, но никогда не подвергались наказаниям полицией. Полицейская коррупция росла вместе с ростом специальных фондов, сформированных для дачи взяток.

Отдельный интерес представляет та часть Доклада, которая посвящена проблеме отмывания денег, нажитых преступным путем. Комиссия обнаружила:

- махинации с ценой на имущество с выплатой разницы между задекларированной ценой и реальной ценой наличными из сокрытых фондов;
- скупку выигрышных билетов лотереи с вознаграждением;
- фальсифицирование значительных выигрышей у зарегистрированных букмекеров;
- использование «бумажных» кредитов;
- фальсифицированные соглашения об аренде, когда аренда выплачивалась из преступных средств;
- размещение незаконных средств в банках под видом доходов от законного бизнеса;
- размещение наличных средств на выигрышных счетах и т.д.

Доклад отметил, что премьер-министр из числа своего личного окружения назначал судей и в Верховный суд, и в высшее руководство Верховного суда провинции. У него был свой бизнес в сфере недвижимости и перевозок с размещением средств на оффшорных счетах (в частности, на о.Гернси), а также в сфере недропользования с беспрепятственным получением необходимых лицензий.

Публичные обсуждения выявленных злоупотреблений были задушены со ссылкой на их рассмотрение в суде, а прессе были выданы судебные предписания о запрете распространения измышлений. Попытки рассмотрения выявленных злоупотреблений также наталкивались в Парламенте на запреты на обсуждение тех или иных вопросов опять-таки в связи с рассмотрением соответствующих дел в судах. Секретность и манипулирование новостями позволяли Правительству осуществлять значительное влияние на содержание материалов, публиковавшихся в средствах массовой информации.

Таким образом, в Отчете Комиссии Фицджеральда затрагивались многие проблемы, связанные с деятельностью Парламента, реакцией властей на публичные протесты, а также вопросы борьбы с преступностью и правоприменения. В 2001 г. Квинсленд принял новую кодифицированную конституцию, отменяющую большинство парламентских законов, являвшихся частью прежней конституции. Новая конституция вступила в силу 6 июня 2002 года, в годовщину подписания королевой Викторией Хартии о формировании колонии Квинсленд в 1859 г.

«Казус Квинсленда» показал, что даже в странах, где много десятилетий действуют демократические институты (свободные СМИ, независимый суд, конкурирующие партии и т.п.), под давлением сверху – со стороны новых лидеров, пришедших к власти в результате демократических выборов, – все эти институты могут стремительно деградировать, а бесконтрольность и безнаказанность исполнительной власти могут их задушить. И вместе с тем она свидетельствует о том, как быстро и эффективно независимые комиссии при надлежащих условиях могут активизировать все общественные институты в виде независимых СМИ, законодательства, оппозиции, активного общественного контроля, независимого суда и способствовать развитию гражданского общества и восстановлению законности и порядка.

Роль независимых комиссий

Реальная и эффективная (а не просто декларированная в законе) деятельность независимых комиссий является своеобразным индикатором, который позволяет отнести данное государство к правовым, поскольку именно независимые комиссии являются инструментами, которые могут эффективно использоваться, чтобы вернуть разбалансированные государственные и общественные институты и механизмы в правовое, экономически и социально эффективное состояние.²⁹

И наоборот, бездействие (или отсутствие) независимых комиссий часто свидетельствует о том, что практика государственного управления и реальный правопорядок формально провозглашенного правового государства в действительности далеки от этого состояния, а представители власти, являющиеся бенефициарами сложившихся антиправовых практик, совершенно не готовы подчиняться праву и осуществлять управление в интересах всего общества, а не только в интересах лиц, входящих в окружение властной элиты.

Практика независимых (королевских, парламентских и других) комиссий по расследованию нарушений законодательства в зарубежных странах показывает, что

²⁹ Новиков И. О специальных комиссиях, независимых прокурорах и иммунитете свидетеля. // Верховенство права как фактор экономики. Международная коллективная монография под ред. Е.В.Новиковой, А.Г.Федотова, А.В.Розенцвайга, М.А.Субботина. Москва: Мысль, 2013. С.564–582.

целью таких комиссий не является ведение следствия в традиционном юридическом представлении. Деятельность таких комиссий нацелена, прежде всего, на выявление дефектов существующих (сложившихся) государственных, социальных и экономических практик и на подготовку рекомендаций по устранению таких дефектов. Целью независимых комиссий является выявление и анализ «антиинститутов» с тем, чтобы дать рекомендации по их устранению и замене институтами, которые будут законны, направлены на общую социальную пользу и экономически эффективны. Самостоятельных полномочий по привлечению виновных лиц к юридической ответственности независимые комиссии, как правило, не имеют.³⁰

Полномочия независимых комиссий не являются средством юридического преследования и наказания конкретных физических лиц или организаций. Комиссии имеют правомочия по истребованию документов и информации, допросу (опросу) свидетелей, в результате слушаний (расследования) они готовят отчеты об исследованной проблеме и рекомендации по ее решению. Все иные меры обычно находятся за пределами компетенции комиссии.

Ориентируясь на опыт большинства стран, имеющих опыт работы соответствующих комиссий, обычно выделяют основные общие черты независимых комиссий, занимающихся расследованием правонарушений:

- комиссия создается правительством, парламентом или иным компетентным государственным органом, но после создания действует самостоятельно и не подчиняется создавшему ее органу;
- комиссия финансируется из бюджета в рамках заранее определенной суммы;
- комиссия формируется для анализа конкретной проблемы, расследования деятельности конкретного органа, компании или лица;
- комиссия функционирует строго определенное время, по истечению которого полномочия комиссии прекращаются, и она распускается;
- задача, поставленная перед комиссией, и срок ее действия составляют мандат, за пределы которого комиссия не должна выходить;
- деятельность комиссии публична;
- по результатам расследования должны быть представлены отчет и рекомендации по делу, которое было предметом расследования;
- предполагается, что компетентный орган, назначивший комиссию, а также иные государственные органы, к компетенции которых относятся вопросы, ставшие предметом деятельности комиссии, будут предпринимать меры по реализации рекомендаций комиссии.

Наряду с независимостью, основным принципом деятельности комиссии является профессионализм. *Персональный состав комиссии определяется, прежде всего, профессионализмом ее членов*, которыми назначаются лица, не просто сведущие в проблеме, являющейся предметом расследования комиссии, но и являющиеся авторитетными профессионалами самого высокого уровня. Как правило, в состав комиссий входят юристы. Часто комиссии возглавляются судьями в отставке или судьями, которые на время деятельности комиссии освобождаются от выполнения функций по отправлению правосудия.

Поэтому даже если речь идет о парламентской комиссии, в ее состав избираются только парламентарии, имеющие высокий профессиональный уровень в области, составляющей предмет ведения комиссии. При этом комиссии в случае необхо-

³⁰ Подробнее см.: Независимые комиссии. Аналитическая записка. М.: Центр правовых и экономических исследований, 2012 (http://lecs-center.hse.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=261%3Aindependent-commitees&catid=39&Itemid=30&lang=ru).

димости привлекают к своей деятельности сторонних экспертов, обладающих высокими профессиональными познаниями.

Сложной проблемой является конфликт компетенций независимых комиссий, с одной стороны, и судов и следственных органов, с другой стороны. В различных странах этот вопрос разрешается по-разному. В одних странах комиссии и суды могут параллельно рассматривать дела, обстоятельства и участники которых полностью или частично совпадают, в других странах это не допускается. Еще одной серьезной проблемой, особенно в странах общего права, является допустимость или недопустимость использования в суде доказательств, ранее предъявленных независимой комиссией.

Поскольку деятельность комиссии может затрагивать те или иные права и обязанности лиц, которых комиссия заслушивает или у которых она истребует документы или информацию, такие лица имеют право при контактах с комиссией пользоваться юридической помощью адвоката.

В России действует федеральный закон от 27.12.2005 №196-ФЗ (в редакции от 28.12.2010) «О парламентском расследовании Федерального Собрания Российской Федерации». Определяемый ст.4 закона предмет парламентского расследования сформулирован весьма узко. К нему относятся факты грубого или массового нарушения гарантированных Конституцией прав и свобод, а также обстоятельства, связанные с возникновением чрезвычайных ситуаций техногенного или природного характера. Закон особо указывает, что парламентскому расследованию не подлежат деятельность Президента, суда и органов дознания и предварительного следствия. Такое определение предмета парламентского расследования во многом предопределяет то, что этот закон является мертвым – практика его применения до настоящего времени отсутствует.

Институт независимых комиссий может быть востребован везде, где требуется расследовать деятельность государственных органов в условиях, когда утрачено доверие к полиции, прокуратуре и суду. С тем, чтобы данным инструментом не могла манипулировать исполнительная власть, и он не использовался исключительно для того, чтобы утихомирить общественное мнение, необходимо продуманное законодательство о статусе комиссии и ее полномочиях (включая право на допрос, принудительный привод и т.д.).

Заключение

Для наиболее эффективного использования экономических ресурсов, как известно, необходимы устойчивая система формальных прав собственности и реальная их защита в рамках установленных государством институтов. В отсутствие соответствующих формальных институтов защита прав собственности может обеспечиваться и неформальными институтами, однако, как показал Эрнандо де Сото, такая замена значительно сковывает потенциал использования активов и, соответственно, приводит к неэффективному экономическому результату.³¹

Важно осознать масштабы административного, силового и коррупционного воздействия на бизнес и катастрофические последствия такого комплексного удара по экономике страны, по ее настоящему и будущему. При этом следует принимать во внимание и прямые экономические эффекты, и косвенные, которые находят свое выражение прежде всего в демотивации честного ведения бизнеса на основе вековых базовых постулатов (воля, интерес, презумпция добросовестности и т.п.).

³¹ См. подробнее: Концепция модернизации уголовного законодательства в экономической сфере. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.

Однако при этом надо учитывать описанные экономической теорией трудности осуществления институциональных изменений. Жизненно необходимые, профессионально разработанные предложения в сфере институциональных изменений, как показывает мировой опыт, не осуществляются, если властная элита или какие-либо группы внутри нее не способны проявить к этому волю, в том числе из-за неготовности и нежелания отказаться от доходов, получаемых в форме политической ренты.

Необходимость институциональных изменений, которые привели бы к исчезновению неформальных институтов, размывающих права собственности и снижающих уровень их защищенности, несомненна. Первым шагом может стать модернизация уголовного законодательства в экономической сфере, поскольку изменения здесь крайне важны и одновременно вполне реализуемы в смысле формального (законодательного) закрепления, что позволит сократить риск размывания прав собственности и насильственного снижения уровня их защиты. Еще одним важнейшим элементом преобразований является реформа судебной системы, которая сделала бы бессмысленной и опасной деятельность по искусственной криминализации бизнеса.

Не слишком удачный опыт, связанный с неоднократными попытками проведения налоговой амнистии в России³², свидетельствует о низком уровне доверия общества к такого рода действиям государства, равно как и о недоверии правоохранительных и финансовых органов к бизнесу и его готовности изменить свое поведение в обмен на прощение «старых грехов». В результате бизнес приспосабливается к сложившейся ситуации с помощью коррупции. Общество, государство и политические лидеры страны несут ущерб от непрерывно длящейся ситуации, когда все «хоть в чем-то виновны».

Массовые нарушения законодательства предпринимателями – это обычно своего рода протест против неразумных мер госрегулирования: запретительных налогов, избыточных административных барьеров и т.п. Подобные массовые нарушения без промедления должны вести к изменению законодательства и автоматическому пересмотру ранее возбужденных дел (в т.ч. уголовных).

В ходе реформирования УК и УПК в части преступлений в сфере экономики законодателю необходимо очень точно понимать смысл рыночной экономики, уметь прогнозировать ее реакцию на изменение законодательства, которое не должно тормозить экономическое развитие страны. В противном случае можно изолировать от общества и тем самым удалить из экономической жизни тех, кто обеспечивает развитие экономики страны. И тогда «борьба за справедливость» при правовой оценке деяний в сфере экономики может выродиться в свою прямую противоположность: спровоцировать сокращение рабочих мест, замедление темпов экономического роста, бегство капитала из страны, «утечку мозгов», а в конечном итоге – вызвать социальную напряженность в обществе.

³² Еще 27 октября 1993 г. появился Указ Президента РФ № 1773 «О проведении налоговой амнистии в 1993 г.». Неудача той амнистии привела к тому, что уже в 1995 г. Министерством науки было разработано новое предложение по проведению налоговой амнистии. Следующая попытка была предпринята в 1997 г., когда после выступления Б.Ельцина на заседании Совета Федерации был подготовлен законопроект «О добровольной легализации доходов физических лиц в 1998 г.». В 2002 г. велась разработка еще двух законопроектов, касавшихся проведения амнистии капиталов, которая предусматривала проведение общей амнистии по налоговым и валютным нарушениям. 28 апреля 2005 г. Послание Президента РФ было заявлено о необходимости «разрешить гражданам задекларировать в упрощенном порядке капиталы, накопленные ими в предыдущий период». Президент подчеркнул, что «эти деньги не должны «болтаться» в оффшорных зонах», и как следствие были даны соответствующие поручения правительству. Подробнее об указанной проблеме см.: Григорьев Л.М. Экономика переходных процессов. М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2010. Т.1. С.191–217.

РАЗДЕЛ 3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ

ГЛАВА 5. ПОЛИТИКО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ РЕФОРМ 1930-Х ГГ. В СССР

Введение

События советской истории 1930-х гг. продолжают привлекать внимание специалистов всего спектра социальных наук. Не все еще освещено, не все еще понято в этом бурном и трагическом десятилетии. Среди событий этого времени есть одно, вошедшее в историографию под названием «Кредитная реформа 1930 г.». Во многих отношениях это был переломный период советской истории. Под безжалостный бульдозер административного разгрома попала и сфера финансов. После кредитной реформы претерпели глубокие изменения как денежная система, так и государственные финансы. Все эти перемены были поставлены на службу командно-административной системе, взявшей на себя задачи централизованного управления экономикой.

В ходе исследования процессов становления кредитно-денежной системы «нового типа» исследователю приходится столкнуться со значительными трудностями. Данные финансовой статистики, которые еще в 1920-е гг. были общедоступными, последовательно засекречивались. В годы после Второй мировой войны статистические ряды основных показателей денежного обращения, кредита и бюджета вообще исчезли из регулярных публикаций. Такие ключевые показатели, как денежная масса, индексы потребительских цен, дефлятор национального дохода стали недоступны исследованию.

Поэтому материалом для написания данной статьи послужили достаточно разнородные источники. Отчасти это были статистические выкладки, сделанные в советской литературе. В ряде вопросов пришлось опираться на мнения специалистов в сфере денег и кредита, работавших в советское время. Это был в высшей степени квалифицированный круг ученых. Несмотря на обязательный догматический налет соответствующей литературы, в ней содержались независимые от официальной идеологии суждения и теоретические конструкции. Большое значение имели мнения специалистов-практиков, работавших внутри банковского сектора советской экономики. Они зачастую говорили о том, что для большинства допущенных к сфере финансов все было помечено грифом «секретно». И, наконец, буквально за последнее десятилетие вновь возник живой интерес к теме развития советской денежной системы, как в отечественных, так и зарубежных публикациях, которые также были использованы при написании статьи. В целом же при анализе поставленной темы неоднократно пришлось столкнуться с традиционной проблемой, о которой в свое время прямо заявил один из пионеров нового прочтения советского опыта, американский советолог Пол Грегори: «...реальные процессы функционирования административно-командной экономики были весьма сложными и остаются до сих пор недостаточно осмысленными»¹.

¹ Грегори П. Политическая экономия сталинизма. М.: РОССПЭН, 2006, с.16; Gregory P.R. The Political Economy of Stalinism. Evidence from the Soviet Secret Archives. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

Общие соображения о роли денег при социализме

Известно отрицательное отношение теоретиков социализма к деньгам. Для марксистской науки денежная экономика неотделима от «товарного фетишизма», т.е. извращенного представления о действительности, маскирующего эксплуатацию человека человеком. Поэтому неудивительно, что первый опыт построения будущего коммунистического общества в Советской России сопровождался попыткой изъять деньги из общественных связей, заменить их чем-то более «управляемым». Известно, что эта попытка в период «военного коммунизма» поставила страну на грань хозяйственной катастрофы. Новые усилия если не уничтожить деньги, то подчинить их диктату «плана» были предприняты в «год великого перелома». Но и они не привели к желаемому результату. В 1934 г. ВКП(б) на своем XVII съезде, наконец, признала неизбежность существования денег и с его трибуны в определенном смысле «благословила» их использование².

На противоположном фланге экономических и социальных наук, среди противников социализма, была выстроена своя аргументация, также тесно связанная с денежными отношениями. Представляется необходимым остановиться на одном, имеющем принципиальное значение, пункте этой аргументации, поскольку он имеет непосредственное отношение к обсуждаемой теме финансовых реформ в СССР. В системе социализма, указывали его противники, существует изъян, который невозможно компенсировать ресурсами адаптации. На этот общий изъян указал Л.Роббинс, своего рода гуру экономической мысли первой половины XX в. В своем споре с О.Ланге, который предлагал для социалистической экономики такой способ придать ей конкурентный характер, как директивные, но гибкие цены (вычисленные по методу предельных издержек производства), Л.Роббинс, соглашаясь, что такой метод может быть использован, отмечал (имея при этом в виду социалистическое хозяйство):

«Руководители предприятий конкурируют друг с другом на рынках своей продукции. Они конкурируют друг с другом на рынках факторов производства. Но вряд ли можно предположить, что они могут быть свободны в выборе направления использования своего капитала. ...Можно ли представить себе, что они свободны преобразовать свой бизнес коренным образом, или стать торговцем вместо производителя, или стать производителем некоего нового блага? Могут ли они быть свободны закрыть свои фабрики в Ланкашире и начать дело в Японии? Все эти действия вполне возможны с деловой точки зрения. Но в реальности такого рода практика [при социализме] вряд ли мыслима»³

Итак, хотя Л.Роббинс соглашался с Ланге по вопросу о возможности конкуренции в советской экономической модели⁴, в приведенной выше цитате он говорит об отсутствии в ней критериев для инвестиционной деятельности, что отражает *политическую конструкцию* советской системы, которая опирается на запрет частной собственности.

² «Съезд впервые сделал вывод, что деньги останутся у нас впредь до завершения первой фазы коммунизма – социалистической стадии развития». История социалистической экономики СССР. М.: Наука, 1977, т.3, с.61.

³ Robbins, L. International Planning and Economic Order. London: MacMillan, 1937. Robbins's response to Lange, p.210 (Перевод здесь и далее мой – Ю.К.).

⁴ Термин *советская экономическая модель* введен мной для того, чтобы подчеркнуть, что рассмотрению подвергаются разные *теоретические подходы* к тому явлению, которое привычно определялось как социалистическая, или плановая экономика.

Если бы инвестиционный ограничитель носил столь явный и непреодолимый характер, то это бы означало, что советская экономическая модель была обречена на гибель. Интересно, что первые исследования советского социализма экономистами консервативного направления (представителями австрийской школы, к которым относится в первую очередь Л. фон Мизес⁵) именно такую гибель и предсказывали.

Однако помимо этих двух противостоящих друг другу лагерей экономической науки был еще один, не получивший значительного влияния, но тем не менее представленный авторитетными исследователями. Речь идет о направлении, которое рассматривало советскую экономическую модель как *разновидность рыночной модели*, хотя и весьма специфическую. Источником этого подхода послужило эссе социального философа М.Поланьи⁶. Он высказал мнение, что в плановом хозяйстве действует «принцип полицентризма» в управлении экономикой, который неизбежен во всякой динамической системе, включающей множество взаимодействующих, наделенных собственной инерцией частей. Любая большая экономическая система с выраженным разделением труда, полагал он, представляет собой полицентрическую структуру, развивающуюся спонтанно. С точки зрения Поланьи, пятилетние планы в СССР – это всего лишь разновидность социального ритуала, тогда как реально экономика развивается по законам полицентризма.

Подход Поланьи в 1970-е гг. был развит в работе американского экономиста П.Робертса. В ней автор решительно отвергает претензию марксистов на построение «планового хозяйства», сознательно и целенаправленно управляемого механизма экономического развития. Он отмечает, что единственная попытка построения экономики на последовательно нерыночном принципе – военный коммунизм – закончилась катастрофой. В дальнейшем сложилась полицентрическая система, которая в социалистическом хозяйстве выполняет те же функции, которые в товарно-денежном хозяйстве выполняет рынок. Государственная коммунистическая система налагала на это спонтанное полицентрическое регулирование тяжелое бремя «политических целей», что не меняло, однако, характер экономики как своеобразной разновидности товарного производства («...советская экономика производит товары точно так же, как и западная экономика...» – пишет П.Робертс⁷).

Уже в наши годы, в начале XXI века эта позиция нашла поддержку в интересном исследовании известного советолога П.Грегори, основанном на архивных материалах советской истории 1930-х гг.⁸ П.Грегори в своей книге рассматривает множество примеров сопротивления, которое рациональный экономический выбор оказывал на местах централизованным планам. Он находит поддержку этой трактовке в работе американского экономиста Р.Пауэлла, который отмечал, характеризуя функционирование советской экономики: «...система могла на самом деле генерировать достаточно информации, чтобы быть 'работоспособной'»...⁹

Советская экономика доказала свою жизнеспособность на протяжении длительного периода, когда она не только демонстрировала успехи (в том числе и в сфере повышения уровня жизни населения), но и вовлекала в свою орбиту другие

⁵ «Меновые пропорции на товары производственного назначения могут быть установлены лишь на базе частной собственности на средства производства» (Mises L. von. Socialism. Indianapolis: Liberty Classics, 1981, p.113).

⁶ Polanyi M. The Span of Central Directions. In: The Logic of Liberty. Chicago: The University of Chicago Press, 1980 (впервые опубликована в 1951 г.).

⁷ Roberts P.C. Alienation and the Soviet Economy. Albuquerque: University of New Mexico Press, 1971.

⁸ Грегори П. Политическая экономия сталинизма. М.: РОССПЭН, 2006; Gregory P.R. The Political Economy of Stalinism. Evidence from the Soviet Secret Archives. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.

⁹ Powell R. Plan Execution and the Workability of the Soviet Planning // Journal of Comparative Economics, 1977, vol.1, no.1, p.69–70.

страны. Но даже в период своего динамичного развития в условиях относительной стабильности (после 1934 г. до начала войны и после окончания войны вплоть до середины 1970-х гг.) советская экономическая модель была отягощена чертами автаркии, изолированности от мирового научно-технического прогресса. Это означает, что в самой этой системе, даже в условиях политических ограничений, снижавших ее эффективность, были выработаны некие механизмы, придававшие ей устойчивость и сопротивляемость тому политическому давлению, которому она подвергалась. Данный парадокс, связанный с механизмами выживания и устойчивости советской экономической модели, требует внятной интерпретации.

Деньги в системе социализма

Чтобы подойти к объяснению этого парадокса, необходимо выделить в самой советской экономической модели те механизмы, которые отвечали за ее устойчивость и работоспособность. Для этого нужно принять во внимание, что советская экономика, как и всякая экономика индустриального типа с развитым разделением труда, не могла не носить денежного характера. Денежная система не может быть *рукотворной конструкцией* (подобно инженерным системам), и коль скоро она существует, ее многосторонние проявления лежат вне человеческого произвола, как бы он ни назывался: плановое хозяйство, общественная собственность или коммунизм. Иными словами, на денежную систему можно воздействовать, лишь сообразуясь с ее *данностью*, и в этом отношении она подобна природным явлениям. В условиях социализма деньги оказались силой, которая неоднократно и недвусмысленно заявляла о необходимости с ней считаться.

Однако как раз функционирование денежной системы социализма во всем многообразии ее проявлений оказалось наименее изученной стороной экономики социализма. Отмеченное обстоятельство особенно бросается в глаза, если сопоставить литературу о денежных реалиях эпохи советского НЭПа с литературой на тему финансов сложившейся социалистической экономики. Что касается денежной системы НЭПа, тех реформ, которые были осуществлены в начале 1920-х гг., то соответствующая тематика получила широкое освещение как в специальной литературе, так и в публицистике¹⁰. Можно лишь добавить, что и вплоть до настоящего времени эта тема остается востребованной¹¹.

Иное дело – финансы времен сложившегося социализма. Во всех исследованиях социализма эта тема отодвинута далеко на задний план. Причем это одинаково касается как «буржуазной» советологии, так и советской литературы¹². А ведь начало 1930-х гг. ознаменовалось не менее масштабными реформами денежной, банковской и бюджетной системы, чем 1920-е гг. Правда, направление этих реформ было противоположным тому, что имело место в 1920-е гг. Нельзя сказать, что эти реформы вообще не получили отражения в специальной литературе. Но, во-первых, это отражение не было достаточно масштабным (по сравнению с другими аспектами социалистической экономики) и страдало многими пропусками в освещении *совет-*

¹⁰ Юровский Л. Н. Денежная политика советской власти. М.: Начала-Пресс, 1996.

¹¹ Голанд Ю. Кризисы, разрушившие НЭП. Валютное регулирование в период НЭПа. Москва: Фонд экономической книги «Начала», 1998; Голанд Ю. М. Дискуссии об экономической политике в годы денежной реформы 1921–1924. М.: Экономика, 2006.

¹² В составе советской экономической науки существовала такая специализация, как «Деньги и кредит при социализме». В этой области в разное время работали серьезные исследователи, профессионалы высокого уровня. Они составляли достаточно замкнутый анклав в рамках «политической экономики социализма». Одно обстоятельство ставило их в положение своего рода «секретных физиков» в области общественных наук: большая часть статистики, связанная с этой специализацией, была засекречена.

ского денежного хозяйства. Во-вторых, в трактовке результатов и характера реформ 1930-х гг. господствовало мнение, что эти реформы привели к подчинению денежного хозяйства планированию, к превращению его в инструмент «плановой экономики».

Эта точка зрения фактически снимала денежную проблематику социализма с повестки исследований, поскольку молчаливо предполагалось (причем не только советскими исследователями), что хотя деньги при социализме и сохраняются, но они подчиняются общим закономерностям планового хозяйства. Такая трактовка представляется совершенно неправомерной, поскольку денежное хозяйство на протяжении всей истории социализма оставалось наиболее конфликтной, наиболее чреватой дисбалансами и наименее управляемой сферой социалистической экономики. И наряду с этим, денежная экономика социализма была фактором, который благодаря заложенному в ней сопротивлению плановому произволу выражал *собственно экономические* (а не политические) черты социализма.

Кредитная реформа 1930 г.

Что же произошло в 1930 г. в Советском Союзе, на что ни ученый мир, ни последующие историки не обратили сколько-нибудь серьезного внимания, но что оказало, без преувеличения, огромное воздействие на начинавший складываться экономический порядок, названный «социализмом в одной стране»¹³? Событием, о котором идет речь, был выход в свет 30 января 1930 г. постановления ЦИК и СНК СССР со скромным названием «О кредитной реформе». В нем, в частности, говорилось:

*О кредитной реформе. Постановление ЦИК и СНК СССР.
30 января 1930 г.*

1. О замене в обобщественном секторе народного хозяйства товарного кредитования банковским.

Государственным органам, ...воспрещается отпускать товары и оказывать услуги друг другу в кредит. Этот кредит заменяется исключительно банковским кредитованием.

...Государственный банк через свои филиалы кредитует непосредственно входящие в состав объединений и трестов предприятия¹⁴.

В этом постановлении о деньгах и денежной системе ничего прямо не говорилось. И действительно, в отличие от реформ 1920-х гг. (и от последующих советских денежных реформ), имевшие хождение денежные знаки не отменялись и не заменялись другими.¹⁵ И тем не менее, эта «кредитная» реформа и последовавшие за ней разного рода и разного уровня постановления коренным образом меняли денежную систему Советского Союза.

Это краткое постановление по своему прямому смыслу ликвидировало взаимный кредит между предприятиями и организациями, входящими в государственный сектор. Но его действие распространялось также и на все кооперативные формы собственности (согласно 4 и 5 пунктам постановления). Если же иметь в виду, что

¹³ В самое последнее время появилась весьма информативная статья на тему кредитной реформы 1930 г.: Уразова С. А. Особенности и значение кредитной реформы 1930–1932 годов // Деньги и кредит, № 4, 2011, с.58–63.

¹⁴ История государственного банка СССР в документах. Москва: Финансы, 1971, с.251.

¹⁵ Червонец к тому времени уже утратил характер твердой валюты, обеспеченной золотыми запасами страны.

частного сектора к 1930-м гг. уже практически не оставалось, то это означало, что *взаимный кредит*, как важнейший инструмент денежного хозяйства, отменялся. В соответствии со специфическим советским словоупотреблением, этот запрет квалифицировался как *замена* коммерческого кредитования прямым банковским кредитованием. Но это был лишь эвфемизм, маскирующий суть дела. В денежном хозяйстве разграничение между т.н. коммерческим и т.н. банковским кредитом носит условный характер, поскольку взаимный кредит между юридическими и физическими лицами составляет основу банковского кредита (через посредство учета векселей банками). Ликвидация этой основы по существу сужало возможности воздействия денежного хозяйства на экономику, те возможности, которые были выработаны капитализмом в течение многих столетий.

В советской литературе тогда и потом эта реформа характеризовалась как подчинение кредита задачам плана. В многотомной «Истории социалистической экономики СССР» так говорится об этой реформе:

«Необходимо было ликвидировать внеплановое распределение средств, их стихийный перелив из одной отрасли в другую по каналам вексельного кредита, и обеспечить строгое планомерное использование имеющихся ресурсов» (отметим попутно, что *стихийный перелив* – это перелив ресурсов в более прибыльные отрасли, т.е. более востребованные конечным потребителем – Ю. К.).¹⁶

Кстати говоря, в дальнейшем слово «вексель» стало обозначением чего-то враждебного социализму. Но без «векселя» нет «банковского кредита» в том значении, какое этот термин приобрел в отличие от простой денежной ссуды от одного лица – кредитора – другому лицу – заемщику. Вексель – это инструмент денежного обращения, изобретенный человечеством в незапамятные времена и послуживший основой *банковского дела*. Учет векселей банками привел к формированию процента как специфической «цены денег». В дальнейшем выпуск *банкнот* (специальных банковских денег) послужил расширению денежного обращения, придал ему дополнительную эластичность. Кредит постепенно из краткосрочного инструмента денежного обращения превращался в инструмент долгосрочного характера. Постановлением 1930 г. коммерческий кредит объявлялся вне закона.

Отступление: предыстория кредитной реформы

В начале предметного рассмотрения кредитной реформы 1930 г., до того, как оценить степень ее воздействия на экономику страны, необходимо отметить одну ее особенность. Она состояла в том, что в условиях, сложившихся в 1930 г., принятие подобного постановления не было заранее обдуманным шагом действительного преобразования денежного хозяйства. Решение о ликвидации коммерческого кредита не опиралось на уже опробованную практику. Оно было навязано обстоятельствами¹⁷.

Что же это были за обстоятельства, которые сделали кредитную реформу настолько неизбежной? Они вытекали из проблем реализации целого ряда обширных индустриальных проектов в 1927–1929 гг. В этот период были начаты стройки Сталинградского, Челябинского и Харьковского тракторных заводов, Нижегородского

¹⁶ История социалистической экономики СССР. М.: Наука, 1977, т.3, с.64.

¹⁷ Не исключено, что инициатива этой реформы исходила непосредственно от Ю.Л.Пятакова, бывшего в тот момент председателем правления Центрального Банка. Вскоре он был снят с этого поста и «переброшен» на тяжелую промышленность заместителем Г.К.Орджоникидзе. Осужден и расстрелян по второму «троцкистско-зиновьевскому» процессу 1937 г.

автомобильного завода, реконструкция Путиловского машиностроительного завода и строительство Уралмаша. Начато строительство Турксиба и Днепрогэса. Возводились мощные металлургические комплексы: Кузбасс, Магнитка, Кривой Рог, Запорожье.

Все эти проекты, завершенные уже в 1930-е гг., стали со временем символом социализма. Но какова была *цена* этих проектов? Если ответить на этот вопрос коротко, то ценой было разрушение НЭПа, т.е. той экономической модели, которая сложилась в Советском Союзе в 1920-е гг.¹⁸ Осуществление этих проектов выходило за рамки тех принципов *финансовой достаточности*, которые были положены в основу НЭПа.

Расчеты Госплана по первому варианту пятилетнего плана (1929–1933 гг.) исходили из *принципа пропорциональности*, т.е. соответствия финансовых потребностей индустриализации финансовым ресурсам страны. Этот принцип был грубо нарушен новыми, исправленными проектами заданий пятилетки. Эти исправления и, следовательно, волевое ускорение индустриального строительства исходили от руководства партии, где признанным вождем уже стал И.Сталин.

После смерти Ф.Дзержинского во главе ВСНХ встал верный союзник Сталина В.Куйбышев. От него исходило постоянное давление на Госплан, Наркомфин и Государственный банк. В течение двух лет (1928–1929 гг.) неоднократно пересматривались планы капитальных вложений в тяжелую промышленность. Эти пересмотры происходили на фоне уже начавшихся политических репрессий, подготовивших Шахтинское дело и дело Промпартии¹⁹.

Вот лишь некоторые выдержки из книги английского историка Э.Карра о заключительных годах советского НЭПа:

«В 28/29 г. капиталовложения в промышленность вдвое превысили уровень 25/26 г., когда они уже были на уровне – и даже выше уровня 1913 г. Кампания индустриализации была в полном разгаре».

«До 1927 г. в планировании господствовали контрольные цифры. Это была система всесторонней увязки промфинпланов трестов и предприятий с центральными наметками ВСНХ. Она не была всеохватной, оставляя значительные секторы хозяйства за скобками... Подчеркивалось значение пропорциональности и лимитов на уровне ресурсов, балансового обеспечения и т.д. Подчеркивалась самостоятельная роль госбюджета».

«В это время (до 1927–29 гг.) плановики еще рассматривали балансовые увязки в качестве базы для перспективного плана (В.Базаров, Р.Вайсберг). Возникла идея синтетических планов (В.Г.Громан) – увязка материально-технических и финансовых планов на базе сохранения рыночных параметров: цен и т.д.».

«Решение конца 1927 г. – перелом в подходе – в условиях недорода, нужд обороны и форсирования индустриального развития. Это выразилось в ликвидации продолжительных процедур согласования при определении контрольных цифр.

¹⁸ В советской традиции утвердилось толкование НЭПа, как переходного периода к социализму. Однозначность этого вывода достаточно давно стала вызывать серьезные возражения (Место НЭПа в советской общественной системе. Материалы Ученого совета ИМЭМО РАН от 13.03.2002. Сост. и ред. Ю.Б.Кочеврин. М.: ИМЭМО РАН, 2002).

¹⁹ В августе 1927 г. Куйбышев выступил в защиту снижения цен в условиях нехватки товаров под тем предлогом, что это явится победой планирования над «стихией рынка». В журнале «Экономический бюллетень Конъюнктурного института» (1927 №11–12, с.72) отмечалось, что «промышленность во все большей степени превращается из фактора, оздоравливающего нашу экономику, в фактор, несущий с собой новые осложнения и трудности». В 1928 г. последовало смещение Н.Кондратьева с поста директора Конъюнктурного института.

Последовало предложение заморозить строительство в других отраслях для увеличения капиталовложений в тяжелую промышленность...».²⁰

Работники финансовых и плановых органов шли на уступки давлению политического руководства, которое на глазах менялось в сторону преобладания сталинской группы. Однако их согласие на увеличение планов капитальных вложений не увеличивало материальных ресурсов страны. Рост промышленной занятости требовал продовольствия, а оно перестало поступать из-за административного давления на заготовительные цены. Одновременно сокращался весь спектр малых предприятий в городах, поскольку материальные ресурсы по административным каналам уходили в масштабные индустриальные проекты. В 1929 г. – впервые после окончания гражданской войны – появились очереди за продовольствием. Попытка возобновления насильственных изъятий продовольствия у крестьян, предпринятая в 1928–1929 гг., окончилась неудачей. Именно эта неудача дала старт переходу к методам насильственной сплошной коллективизации сельского хозяйства.

К началу 1930 г. стало ясно, что на пути дальнейшего развертывания индустриализации и колхозного строительства встала неодолимая сила «рубля», т.е. финансовой системы страны, созданной в годы НЭПа. Кредитно-денежное поле, сформированное в эти годы, еще продолжало работать. Деньги и кредит через отделения Госбанка и специализированные банки уходили к надежным заемщикам. Происходило перераспределение ресурсов, административно-предназначенных для индустриальных проектов. Люди предпочитали расходовать свои заработанные рубли не в очередях, а на теневом рынке, цены на котором катастрофически росли.

Первые последствия реформы – перестройка финансовой системы

Итак, к началу 1930 г. *программа индустриализации натолкнулась на сложившуюся денежную систему*. Именно в этот момент и было принято постановление о реформе кредита²¹. Оно ликвидировало огромную часть *денежного хозяйства*, ту его часть, где это хозяйство работало на конечный спрос. Ликвидировав взаимный кредит, это постановление лишило экономику механизма, посредством которого ее развитие шло в направлении потенциального потребительского спроса. На место потребителя было поставлено Государство, которое одно только и могло определять, что нужно стране.

Дело, однако, этим не ограничилось. Уже начальная практика применения нового законодательства привела к дезорганизации денежного хозяйства страны. Экспансия прямых банковских ссуд, выдаваемых «титульным» объектам, привела к вымыванию с еще существовавшего рынка не только материальных ресурсов производственного назначения, но и продовольственных ресурсов²². Предприятия и

²⁰ Карр Э. История Советской России. М.: Прогресс, 1989. Том 1(2), с.238, 239, 246 и далее.

²¹ И все же остается один крайне важный вопрос для оценки экономической ситуации тех лет. Почему власть не использовала в полной мере ресурс денежной экономики, освободив цены и используя систему налогового давления на частный сектор для ускорения экономического, в том числе индустриального роста? Этот сценарий соответствовал реалиям сложившейся многоукладной экономики России, т.е. реалиям НЭПа. Экономический рост, даже в условиях инфляции, мог дать дополнительные ресурсы для индустриализации – в виде растущих налогов на частный сектор, экспортной выручки, акцизов и других поступлений. Но в любом случае такое направление экономического развития неизбежно привело бы к сохранению частного сектора экономики – а именно этого больше всего опасалась власть. Если внимательно прочитать партийные дискуссии пятилетнего периода после смерти Ленина (1924–1929 гг.), то все они проникнуты страхом перед развитием НЭПа, внушенным партии не слабостями НЭПа, а, напротив, его успехами, в которых партия видела угрозу своей власти.

²² «В первой пятилетке (между октябрем 1929 г. и январем 1932 г.) общая сумма кредитов увеличилась в 4,3 раза, т.е. возрастала более быстрыми темпами, чем промышленное производство и значи-

стройки, выделенные как «титulyные» в пятилетнем плане, пользовались своей привилегией для получения банковского кредита, не подтвержденного обязательствами. Необеспеченные кредиты могли использоваться как для создания производственного запаса, так и для проникновения в кассовый оборот, поскольку строгих правил отделения кассового оборота от безналичного в этот период еще не существовало. Взлет капитального строительства в 1930–1931 гг. был обеспечен за счет лишения доступа к ресурсам всех непрофильных секторов экономики. В этот короткий период было завершено разрушение частного сектора в городах, тогда как на селе он был разрушен коллективизацией. Но ущерб был нанесен не только частному сектору, но и всей так называемой «легкой» промышленности. Перекос экономических пропорций в пользу так называемой «группы А» создал условия для последующей неконтролируемой денежной эмиссии, приведшей в результате к взрывному росту розничных цен в первой половине 1930-х гг.²³

Итак, на фоне экспансии капитального строительства и перекачки в эту сферу всех материальных ресурсов, включая продовольственные, пришлось срочно принимать меры, дополняющие кредитную реформу. Дополнение к постановлению о кредитной реформе было опубликовано уже в середине 1930 г., т.е. спустя непродолжительное время после главного документа. Оно ставило под запрет так называемое «безакцептное» банковское кредитование. Теперь прямой банковский кредит был обусловлен фактом отгрузки уже произведенной продукции, подтвержденным готовностью заказчика принять ее (акцептом)²⁴.

Постановление об ограничении прямого банковского кредита было *шагом в направлении дальнейшего отделения налично-денежного оборота от безналичного*.

Но и этого оказалось недостаточно. В условиях сложившейся государственной экономики главным методом борьбы с инфляцией, с вымыванием благ из государственной торговли в теневой оборот, с разбалансированностью всего денежного хозяйства стал жесточайший государственный контроль над налично-денежным оборотом. *Именно в это время, в 1931–1932 гг. сложилась та черта социалистической экономики, которая впоследствии стала ее характерным признаком, распространившимся на все страны «социалистического лагеря» – а именно строгое отделение наличных денег, обслуживающих оборот доходов, от безналичного денежного контура, обслуживающего все промежуточные, не связанные с доходом обороты.*

В течение двух лет, последовавших за кредитной реформой, вышли постановления правительства, закрепившие обращение наличности исключительно в сфере расчетов между гражданами и государством, фактически – от государственной кассы к государственному работнику и обратно в государственную кассу.

тельно опережало рост товарооборота». «Производительность труда повысилась на 41%, а фонды заработной платы увеличились в четыре раза». За 1931–1932 гг. «эмиссия наличных денег увеличилась... на 5,6 млрд.руб. или в 3,3 раза» (Мелков А.Е. Кредитные ресурсы Государственного банка СССР. М.: Финансы, М., 1969, с.80–85).

²³ В 1930 г. наличность в остатках (на руках) составляла, приблизительно, 1,7 млрд. руб. В 1940 г. наличность в остатках оценивалась в 40 млрд. руб., т.е. выросла, приблизительно, в 23 раза (Конник И.И. Деньги в период строительства коммунистического общества. «Финансы», 1966, с.152, 156). Другой источник дает существенно иные данные, оценивая размеры наличности на руках в 1940 г. в размере 22,4 млрд. руб. Но и в этом случае получается, что ее объем за десятилетие увеличился более чем в 13 раз (Атлас М. Развитие Государственного Банка СССР. М.: Госфиниздат, 1958, с.200–201).

²⁴ «Перевод денег со счета заказчика на счет поставщика стал производиться лишь в меру действительного выполнения договоров, при согласии заказчика...» (История социалистической экономики СССР, с.65).

В этих постановлениях не только окончательно закреплялся оборот наличности в сфере государственной торговли и услуг, *но и запрещалось проникновение в этот оборот безналичных сделок*, в том числе и с помощью «денежных суррогатов»²⁵.

Примечательно, как стремительно развивалась «реформа кредита», охватывая все стороны денежного хозяйства. Уже в мае 1930 г. вышло постановление о замене системы долгосрочного кредитования системой безвозвратного финансирования капитального строительства. Тем самым была подведена черта под многолетним конфликтом между Центральным банком и Наркомфином, который отражал несовместимость нормальной работы денежного хозяйства с непомерно растущими притязаниями заложенных в пятилетку программ капитального строительства.

Функции прямого финансирования капитальных проектов были переданы Промбанку (впоследствии и другим «специальным» банкам), который превратился в простой передаточный механизм в административной системе «плановой экономики»²⁶.

Параллельно процессу «отделения» наличности и закрепления ее за оборотом доходов шел другой процесс, связанный со становлением советской финансовой системы. Именно в эти годы сложился единый, монополично контролируемый государством *фонд заработной платы*, обслуживаемый кассовой наличностью Государственного банка СССР²⁷. Никакие другие денежные инструменты не могли проникнуть в розничный оборот государственной и кооперативной торговли (исключение составляли специальные боны в системе Торгсина).

Контроль за расходованием всех средств, предназначенных для наличных выплат, и нормирование тарифной сетки, определяющей категории работников и одновременно их должностные оклады, были важнейшей частью финансовой реформы, закреплённой (так же, как и остальные ее элементы) законодательно. Фонды заработной платы, наряду с другими плановыми заданиями, «спускались» каждому предприятию и учреждению, и строго контролировались: «...в размерах, утвержденных вышестоящими организациями...». Более того, вместе с фондом заработной платы планировались и премиальные фонды, и так называемые директорские фонды (отчисления от плановой прибыли в директорский фонд)²⁸.

Еще одним направлением финансовой реформы была налоговая реформа. В «Истории экономики СССР...» на этот счет лаконично написано: «Налоговая реформа (1930–1931 гг.) объединила все виды изъятий в один – налог с оборота»²⁹. Под «всеми видами изъятий» подразумевались все виды акцизов: чайный, соляной, керосиновый, спичечный, водочный и т. д. Так что «объединение» означало просто замену слова «акциз» с его многочисленными видами словом «налог с оборота». Но этим, конечно, налоговая реформа не ограничивалась. Главной частью налога с

²⁵ Постановление НКФ СССР и Правления Госбанка СССР «О регулировании кассовой наличности госучреждений, хозяйственных, кооперативных профессиональных и общественных организаций» от 16 декабря 1930 г., где, в частности, говорилось: «...установить для всех учреждений предельную сумму денежной наличности, допускаемую к хранению в собственной кассе». В следующем постановлении Наркомфина и Государственного банка говорилось о запрещении «безналичных расчетов в розничных торговых организациях» (от 16 апреля 1932 г.). В постановлении от 25 февраля 1933 г. «О недопущении выпуска в обращение денежных суррогатов» говорилось: «Расчеты с покупателем должны производиться только наличными деньгами» (Цит. по: История государственного банка СССР в документах. М.: Финансы, 1971, с.261, 293, 319).

²⁶ «В мае 1930 г. было установлено, что бюджетные ассигнования ... являются безвозвратными». Промбанк стал банком безвозвратного финансирования капитальных вложений (Там же, с.476).

²⁷ О регулировании расходования фондов заработной платы, от 21 февраля 1933 г. (Там же, с.318).

²⁸ В «Истории советской экономики...» (том 4, стр.61) приводятся на этот счет следующие данные: премиальный фонд планировался в процентах к плановому фонду заработной платы (от 0,7% до 1,0%), а директорский фонд – в размере 4% от плановой прибыли и 50% от сверхплановой прибыли.

²⁹ История социалистической экономики СССР..., т.3, с.68.

оборота вновь (как и до революции) стал водочный налог³⁰. Были значительно увеличены размеры обложения ряда товаров широкого потребления (в частности, всех видов тканей и пряжи). Налог с оборота надолго (вплоть до 1960-х гг.) стал главным источником наполнения государственного бюджета. На втором месте после него в доходах бюджета стояло так называемое отчисление от прибылей государственного сектора, которое правильнее было бы назвать изъятием прибылей (за малым вычетом отчислений в директорский фонд и возвращением части прибыли в виде премиальных выплат).³¹

Хотя в перечисленных выше постановлениях говорилось о контроле и планировании фондов заработной платы, но в это планирование включены были и все другие денежные выплаты из государственной кассы, т.е. пенсии, пособия, стипендии, а также засекреченные статьи, которые могут составить особый интерес для будущего историка советской экономики. Впрочем, весь так называемый кассовый план Государственного Банка СССР был одной из самых секретных статей советской статистики. Результатом сугубой секретности стала со временем дезориентация советского руководства в данной области. Когда уже в конце 1980-х гг. стало ясно, что правительство потеряло контроль за оборотом наличности, обнаружилось, что даже в Совете Министров не имеют представления о том, каков размер наличности на руках у населения (помимо сберегательных вкладов).

Результаты реформы

Оценка преобразований денежного хозяйства страны неизбежно приводит к некоторым более общим наблюдениям и выводам, помимо уже отмеченных ее видимых результатов. Одно из этих наблюдений состоит в том, что эти преобразования касались *большинства транзакций* в экономике, придавая им денежное выражение. Собственно, за пределами этого класса транзакций оставалось то, что в экономике имеет название *бартера*, т.е. натуральных обменов, без участия денег. Безусловно, они были широко распространены. В коллективном сельском хозяйстве достаточно долгое время преобладала *натуральная форма оплаты трудодня*. Но со временем она уступала место денежной оплате. В 1960-х гг. колхозы все в большей мере становились частью государственного хозяйства, а колхозники – наемными работниками государства, получавшими заработную плату (как правило, значительно ниже, чем в промышленности).

Бартер имел широкое распространение «на границах» домашних хозяйств (универсальной денежной единицей в этих сделках была бутылка водки или самогона). Бартер практиковался внутри и на границах государственных предприятий как форма подгонки спроса к предложению посредством *блата, толкачей* и т.д. (осо-

³⁰ Собираясь увеличить армию, Сталин писал Молотову: «Откуда взять деньги? Нужно, по-моему, увеличить (елико возможно) производство водки. Нужно отбросить ложный стыд и прямо, открыто пойти на максимальное увеличение производства водки на предмет обеспечения действительной и серьезной обороны страны. Стало быть, надо учесть это дело сейчас же, отложив соответствующее сырье для производства водки, и формально закрепить его в госбюджете 30–31 года. Имей в виду, что серьезное развитие гражданской авиации тоже потребует уйму денег, для чего опять же придется апеллировать к водке» (Жирнов Е. «Прямо, открыто пойти на максимальное увеличение производства водки» // Власть, №37 от 20.09.2010).

³¹ Для тех, кто пытался понять источники формирования государственного бюджета страны, таинственной оказывалась статья «другое», которая в разное время занимала третье место по своему значению, а в некоторые годы приблизительно равнялась налогу с оборота и налогу на прибыль государственного сектора. Конечно, для специалистов было понятно, что за ней скрывалось пополнение бюджета за счет внешнеторгового оборота. Но это, как и многое другое, тщательно засекречивалось, поскольку за данной статьей доходов стояли методы, которыми государство, в качестве монополиста во внешней торговле, оптимизировало выгоды от внешней торговли.

бенно в сфере ресурсного обеспечения). Не претендуя на оценку размеров бартерных сделок, можно утверждать, что, во-первых, их общий объем далеко уступал транзакциям денежного характера и, во-вторых, значительная часть бартерных сделок имплицитно руководствовалась сложившейся структурой относительных цен. Иными словами, бартер фактически отражал реалии денежного хозяйства.

Практически повсеместный охват сделок денежными измерителями, который был утвержден реформами денежного хозяйства 1930-х гг. и который впоследствии только расширялся, меняет представления о преобладании натурализованных форм распределения ресурсов в советской экономике над денежными формами. Как на микроуровне, т.е. в деятельности предприятий и домохозяйств, так и на макроуровне, в разработке и сведении планов к окончательной форме, все большее значение получали денежные оценки и денежные результаты. На уровне предприятий все более утверждался *хозрасчет*, а такие показатели, как *товарная продукция* и ее *рентабельность*, неуклонно выдвигались на передний план. В планировании и подведении итогов ключевое значение получала та стадия, на которой закладывался и отражался финансовый баланс плановых разработок (на что, в частности, указывают исследования эволюции советской плановой системы).

В связи с возникшей темой планирования уместно сделать одно важное отступление. Во-первых, потому, что тема денег в советской экономике неотрывна от темы ее «планового характера». Во-вторых, потому, что эти два явления по своей природе внутренне конфликтны. И, наконец, потому, что планирование, будучи, образно говоря, главным козырем советской экономики, оставалось ее *terra incognita*. Видимо, в последнем обстоятельстве находило отражение глубокое убеждение советского руководства в том, что планирование дает советской экономике решающее преимущество перед капитализмом. А раз это так, то его необходимо тщательно засекретить, как *тайное оружие социализма*. Поэтому в советское время не было издано ни одной научной монографии о работе Госплана, основанной на анализе реальных процедур этой работы. Вот представление о советском планировании, почерпнутое П.Грегори из доступных ему работ:

«Наше описание процесса планирования соответствует модели управления ресурсами Пауэлла, ... согласно которой вышестоящие органы ... играют роль «апелляционного суда». ... в действительности корректировок было великое множество»³².

П. Грегори далее дает более развернутую характеристику работы советского Госплана. Главными были оперативные планы *«в отраслевых отделах Госплана, наркоматовских секторах планирования, главках и предприятиях. Они составляли основу плановой системы. Из краткого обзора Залески о квартальном планировании мы можем понять, что оперативное планирование было беспорядочным, импровизированным и запутанным»*.... *«Планы наркоматов, главков и предприятий могли быть изменены в любой момент»*.³³

Конечно, все высказанные соображения П.Грегори касаются раннего периода советского планирования (т.н. «сталинского периода»). В учебном курсе для экономических ВУЗов Л.Я.Берри определенно говорится о том, что на заключительном этапе планового процесса происходило сведение воедино материальных и финан-

³² Грегори П. Указ. соч., с.268.

³³ Указ. соч., с.245, 264. Автор ссылается на работу: Zaleski E. Stalinist Planning for Economic Growth. 1933–1952. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1980, p.500–503.

совых планов, однако никакой информации о финансовых параметрах: динамике денежной массы, безналичных оборотов, – не приводилось³⁴.

Еще одной особенностью анализируемых преобразований, мимо которой нельзя пройти, был, если можно так выразиться, их *вынужденный характер*. Проводимые преобразования не были заранее задуманы. Вслед за давшей им старт кредитной реформой они диктовались обстоятельствами. С этим связано и то, что они нигде широко не рекламировались, в отличие от всегда бывшей на авансцене тематики коллективизации, индустриализации и других тем «построения социализма». Если исходить из общепринятых представлений того времени (весьма устойчивых и впоследствии), процессы в денежном хозяйстве были подчинены плану и оказывали второстепенное влияние на экономику социализма. И тем не менее, именно преобразования в денежной сфере 1930-х гг. и создали ту экономическую основу, которая обеспечила устойчивость советской экономики, и которая работала в самых трудных обстоятельствах несколько десятилетий. Эта основа была рыночной, т.е. связанной с фундаментальными законами экономики индустриального типа, но одновременно имела выраженные черты своеобразия, отличавшие ее от принципов построения денежной экономики в странах развитого рыночного хозяйства.

Денежное хозяйство советского типа было стихийно выросшей системой приспособления экономики с ее фундаментальными законами к реалиям политической системы. В ходе этого приспособления денежное хозяйство утратило многое из того, что относилось к завоеваниям экономического прогресса в развитых странах капитализма. Но одновременно оно приобрело черты, которые заставляют говорить о нем как об уникальном явлении, как о *способе* выживания экономики в крайне враждебной среде.

Своеобразие денежного хозяйства советского типа по разным поводам и в разных своих проявлениях неоднократно отмечалось исследователями. Однако эти признаки никто не пытался свести воедино, видимо, потому, что само понятие *денежное хозяйство* не применялось по отношению к советскому социализму. Поскольку в настоящей статье такое понятие используется, естественным будет перечисление его *признаков*.

1. Монопольное положение Государственного Банка в роли единого эмиссионного и расчетного центра (*принцип монобанка*³⁵).

2. Отделение налично-денежного оборота и его исключительная функция обслуживания оборота доходов.

3. Почти полное изъятие прибыли у предприятий, за исключением отчислений – строго нормированных – в «премиальный» и «директорский» фонды.

4. Контроль государства над единым фондом денежного дохода – посредством кассового оборота – и строгие меры обеспечения его возвратности в государственные кассы.

5. Иерархическое построение государственного бюджета, согласно которому все доходы поступали в *союзный бюджет* и затем перераспределялись в пользу более низких уровней бюджетной системы (в первую очередь, бюджетов союзных республик).

6. Безналичный характер всех денежных транзакций за пределами оборота доходов.

7. Выделение капиталовложений в особую часть централизованного оборота на условиях безвозвратного финансирования с особыми деньгами, так называемыми «фондами», и с особыми, «специальными» банками.

³⁴ Планирование народного хозяйства СССР. Под редакцией Л.Я.Берри. М.: Экономика, 1973, с.275–286.

³⁵ Nove A. The Soviet Economic System. 3d edition. London: Allen and Unwin, 1986, p.236–253.

8. Единообразный характер на территории СССР подавляющего большинства оптовых и розничных цен, устанавливаемых из центра.

9. *Единая тарификация ставок заработной платы и штатного расписания* во всех хозрасчетных (т.е. работающих на основе принципа самоокупаемости) организациях независимо от характера их деятельности.

Перечисленные признаки говорят о полноте контроля государства в сфере денежного хозяйства. Но именно эта полнота определяла слабые стороны сложившейся системы.

Исторически, когда в отношения кредитора и должника вторгся банк с его особой функцией учета долговых обязательств – *векселей*, возникла возможность расширения денежного обращения посредством безналичных транзакций, подкрепленных долговыми обязательствами, находящимися в собственности банка. В денежной теории этот эффект описывается т.н. кредитным мультипликатором, связанным с использованием векселей, а в дальнейшем *банковских депозитов до востребования* в качестве ресурса роста денежной массы. Отсутствие таких инструментов денежного хозяйства, как вексель, чековый депозит, банкнота частного банка, определяло в условиях банковской системы советского типа особую жесткость денежного оборота, его подверженность сбоем под влиянием колебаний в сфере реального производства. Эта жесткость, особенно в налично-денежной фазе оборота, определяла достаточно узкие границы, в пределах которых денежное хозяйство сохраняло равновесие. Эмиссия наличных денег часто оказывалась последним средством решения острых проблем расстройства денежного хозяйства. И такого рода проблемы в советской экономике повторялись слишком часто.

Весьма ценные мысли об организации «кассового оборота» излагает в своих записках В.К.Ситнин:

«После кредитной реформы 1930–1931 годов в практику финансового планирования было введено ежеквартальное утверждение Советом Министров СССР плана поступлений в кассы Госбанка и выдач из них денежной наличности. Сальдо выдач и поступлений представляло для Госбанка обязательную эмиссионную директиву, т.е. право дополнительного выпуска денег в обращение или обязанность изъятия их определенной суммы из оборота. При утверждении кассового плана обычно исходили из возможно большей суммы поступлений торговой выручки, поэтому выполнение эмиссионной директивы проходило с большим напряжением»³⁶.

Казалось бы, раздельное функционирование разных инструментов денежного хозяйства, регулирующих разные области хозяйственной деятельности: доходы, внутрипроизводственные обороты, инвестиции, – призвано было ослабить жесткость «денежного обруча», обусловленную налично-денежным оборотом. Однако такое заключение не принимает во внимание реальную взаимозависимость всех инструментов денежного хозяйства.

Прежде всего, обратим внимание на давление денежных издержек в форме заработной платы, выдаваемой в наличных деньгах, и в виде заданий по рентабельности, имевших в советской экономике характер постоянной части издержек (overhead cost). Невыполнение плановых заданий по себестоимости продукции, по фонду заработной платы, по рентабельности на уровне предприятий имело далеко идущие последствия.

³⁶ Ситнин В.К. События и люди. Записки финансиста. М.: Издательский дом «Деловой экспресс», 2007, с.34, 35.

«Хитрость» советского денежного хозяйства состояла в том, что официально публикуемый бюджет всегда был бездефицитным, поскольку он относил безналичные перечисления от предприятий в счет выполнения их плановых заданий (прибыль, налог с оборота и др.) и в соответствии с этой суммой строил расходы. В то же время нигде не публикуемые данные о выполнении кассового плана отнюдь не всегда были благополучными. Невыполнение кассового плана против бюджетных показателей восполнялось налично-денежной эмиссией. Безналичные перечисления в бюджет обязаны были получать налично-денежное наполнение. Иными словами, в общем денежном обороте страны независимость безналичного оборота от наличного была мнимой. Фактически как безналичные обороты материальных факторов производства, так и обороты *фондов*, связанные с финансированием капиталовложений, находились в тесной зависимости от налично-денежного оборота доходов. И перекосы как в кредитовании предприятий, так и в инвестиционных расходах неизбежно обостряли проблемы налично-денежного оборота. Проблема его регулирования была вечной «головной болью» высшего руководства страны³⁷.

Расстройство денежного обращения тщательно скрывалось от населения и становилось очевидным, только когда провозглашалась – как всегда, внезапно – очередная денежная реформа или отмена государственных обязательств по займам. В этом аспекте кредитная реформа действительно давала в руки государства важное орудие регулирования соотношения потребления и инвестиций, обеспечивая ему монополию на покупательную способность населения через контроль над кассовым оборотом. Однако возможности такого регулирования, в частности, форсирования капиталовложений, были далеко не безграничны. Понятно, что любая экономика, даже подчиненная политическому диктату государства – а именно такой диктат был достигнут в конце 1920-х – начале 1930-х гг. в Советском Союзе – не может бесконечно ужимать потребительский фонд населения в пользу инвестиций. На это обстоятельство указывает, в частности, П.Грегори, отмечая связь между реальной заработной платой и «интенсивностью трудовых усилий».

Но по-настоящему интересен механизм того, каким образом «сигналы» со стороны *труда* доходили до *государства-нанимателя*. На этот вопрос дает ответ инфляционный скачок потребительских цен 1930-х гг. Государство не справлялось с денежным спросом, порожденным ростом индустриальной занятости. Ответом было введение карточной системы, рост цен на свободном рынке и, как вынужденная мера, рост потребительских цен в государственной торговле. Именно инфляционный пресс³⁸, порожденный кредитованием, а затем и прямым финансированием индустриализации, заставил государство пересмотреть в конце первой пятилетки планы капитальных вложений в сторону их резкого снижения. П.Грегори, ссылаясь на расчеты, сделанные советским экономистом А.Л.Вайнштейном, пишет:

³⁷ В 1963 г. председатель Госбанка СССР А.К. Коровушкин вынужден был обратиться непосредственно к Н.Хрущеву с просьбой увеличить «эмиссионный лимит», поскольку росла задолженность Госбанка по зарплате (т.е. не хватало наличности). Хрущев в резкой форме отказал ему и вскоре отстранил от должности (Ситнин В. К. Указ. соч., с.35–36).

³⁸ Оценивая инфляционный пресс в период 1932–1936 гг., О.Хлевнюк и Р.Дейвис рассматривают динамику так называемых денежных агрегатов. Согласно их данным, кассовая наличность (L_1) выросла за этот период приблизительно в 3,5 раза. Агрегат M_1 (наличность плюс коммерческие кредиты – имеются в виду кредиты Госбанка под заработную плату) вырос в такой же пропорции (Khlevnyuk O., Davis R. The End of Rationing in the Soviet Union 1934–1935 // Europe-Asia Studies, 1999, v.51, no.4, Tables 2, 4); Arnold A. Banks, Credit and Money in Soviet Russia. NY: Columbia University Press, 1937, Table 62.

«Как это ни удивительно, но картина, которую можно было бы ожидать, – стабильный рост капитальных вложений при колебании объемов потребления, как резерва, – не соответствует реальным данным. Один из самых известных советских исследователей экономического роста в СССР, А.Л.Вайнштейн, пришел к выводу, что колебания объемов капитальных вложений в четыре раза превышали колебания объемов потребления»³⁹.

Комментируя одно из мест переписки И.Сталина с Л. Кагановичем (1932 г.), П.Грегори выделяет место, где Сталин одобрительно говорит о предложении наркома финансов Г.Ф.Гринько сократить капиталовложения: «...в основном Гринько и его работники правы. И их надо поддержать»⁴⁰. За этим «одобрением» необходимо видеть исторический фон, на котором оно было высказано. К 1932 г. реальность была такова, что прежнее денежное хозяйство, созданное реформами 1920-х гг., было разрушено, а новая система, основы которой были заложены кредитной реформой 1930 г., находилась в стадии становления. Рухнули система кредитования, основанная на возвратности кредитов, единое для всех денежных транзакций средство обращения (рубль, равнозначный в своей наличной и безналичной форме) и стабильность рубля как меры стоимости. Страна стояла перед угрозой возвращения к реалиям «военного коммунизма»⁴¹.

На фоне угрозы возврата основанного на аппарате репрессий бартерного хозяйства та сумма постановлений и инструкций, которые в течение трех лет выходили вслед за кредитной реформой, имела для советской экономики важнейшие последствия. Она позволила *через инструментарий кассового плана установить контроль над долей потребления в национальном доходе*. В общем денежном обороте страны была изолирована область потребления, где денежные доходы и их товарное обеспечение находились в руках государства. Именно в этом свете следует рассматривать вторую половину 1930-х гг., когда была провозглашена победа социализма в СССР. Два обстоятельства теснейшим образом связаны с результатами финансовых преобразований 1930-х гг. Первое из них – упорядочение государственной торговли, на основе которого произошла отмена карточной системы. Это было немалым завоеванием, которое стало возможным в результате серии проведенных преобразований денежного хозяйства. Второе – те же самые преобразования позволили интенсивно развивать тяжелую и военную промышленность, не опасаясь расстройств денежного обращения. Понятно, что и то, и другое стало возможным в результате сохранения чрезвычайно низкого уровня реальной заработной платы.

Кредитование так называемых хозрасчетных предприятий под оборот, т.е. текущие банковские кредиты, и финансирование капитальных вложений через посредство специальных банков составляли, безусловно, существенную часть денежного хозяйства страны. Несмотря на все ограничения, наложенные системой на подвижность цен, эти инструменты имели денежную природу, т.е. отражали независимые от волевых решений пропорции и процессы в области распределения ресурсов. Цены всех видов экономических благ, на всех стадиях их превращения в конечный продукт, испытывали давление денежных издержек, т.е. тех издержек, которые превращались в покупательную силу конечных потребителей. Изменчивость издержек для разных продуктов в условиях неизменных на длительных отрезках времени оптовых

³⁹ Грегори Пол. Указ. соч., с.110 со ссылкой на публикацию А.Л.Вайнштейна в журнале «Экономические и математические методы» за 1967 г. (№ 1, с.21).

⁴⁰ Хлевнюк О.В. и др. (составители). Сталин и Каганович. Переписка 1931–1936 гг., М., 2001, стр. 245 (Цит. по: П. Грегори, указ. соч., с.272).

⁴¹ В конце первой пятилетки уровень реальной заработной платы значительно снизился (Малафеев А. История ценообразования в СССР. М., 1964, с. 174).

цен приводила к изменению *рентабельности*, т.е. доли прибыли в цене продукта. А этот показатель, как было ранее отмечено, имел большое значение для низового звена советской организационной структуры, т.е. для предприятия. Иными словами, он оказывал влияние на решения советских директоров. Выход из этого противоречия *жестких цен и изменчивых издержек* находился разнообразными методами, свойственными экономике такого типа. Перечислим лишь некоторые: изменение ассортимента (*выгодный ассортимент* – чисто советское выражение), внедрение новой продукции, для которой можно было добиться установления новой цены (часто под видом новой продукции фигурировала слегка подновленная старая), *проталкивание* своей невыгодной для получателя продукции и *выбивание* для себя выгодной (отсюда появились слова *толкачи* и *блат*) и т.д. Все эти методы показывают, что фактически цены реагировали на издержки и на изменение спроса, хотя эти реакции носили крайне *несовершенный характер*.

Оценивая сформированную реформами *денежную модель*, нельзя не видеть ее тесную связь с политикой экономического изоляционизма, которая стала отличительной чертой всей советской экономической модели в результате преобразований, произошедших в 1930-е гг. Экономические связи Советского Союза с внешним миром имели явно выраженную «импортозамещающую» направленность. Ее видимой целью было создание замкнутого цикла отраслей тяжелой и военной промышленности за счет импорта оборудования и целых промышленных комплексов. Эта цель оправдывалась широко пропагандируемой идеей капиталистического окружения, которое вынуждает Советский Союз идти по пути экономической автаркии.

Но существовала и другая сторона политики экономической автаркии, которая, как представляется, имела не идеологическую, а вполне рациональную основу. Делая ставку на импорт оборудования, советское государство замыкало потребление внутри страны. Тем самым обеспечивался контроль государства над размерами потребления (через контроль над кассовым оборотом) и над структурой потребления (через проведение социальной политики доходов). А именно эти параметры были самыми важными с точки зрения обеспечения социальной стабильности⁴².

Оборотной стороной этой стратегии стала сырьевая зависимость страны. Ее воздействие ощущается и в современной России.

Денежное хозяйство стало одновременно и порождением, и инструментом указанной изоляционистской стратегии. Заклучив потребительский сектор экономики в круг налично-денежного оборота, государство развязало себе руки для концентрации сбережений в осуществлении своих целей. В известном уравнении $Y=I+C$, где национальный доход Y представляет собой сумму инвестиций I и потребления C , государство могло рассматривать C как константу или, говоря точнее, как заранее заданную величину. В мирное время темп ее прироста был задан интервалом между нулем и темпом прироста общественной производительности труда (согласно известной догме). Остальное поступало в инвестиционную сферу. Наиболее сложное с точки зрения проблем экономического равновесия соотношение между сбережениями и инвестициями оказывалось в этих условиях тождеством. Хотя, на самом деле, это не вполне точное утверждение. «Зазор» между сбережениями и инвестициями был не очень велик, но по мере роста душевого дохода он имел тенденцию возрастать. Влияние, которое оказал на устойчивость денежной системы СССР рост указанного «зазора», будет рассмотрено ниже.

⁴² Кочеврин Ю.Б. Социализм и статус. Очерк советского общественного строя. М.: ИМЭМО РАН, 2004. В аннотации к этому исследованию, в частности, отмечается: «Статусные принципы распределения дохода обеспечивали устойчивость социализму и, вместе с тем, явились причиной его системной слабости. Под воздействием коммерциализации они подвергались вырождению, что, в конечном итоге, вело к упадку социализма».

Иерархия денежных инструментов в советской модели

Основные черты советского денежного хозяйства, перечисленные выше, дают представление о структурных элементах денежно-кредитной и бюджетной системы советского типа. Но они мало говорят о том, как работала эта система в качестве стабилизатора тех многообразных и разнонаправленных воздействий, которым подвергалась экономика социализма. Этот вопрос, выдвинутый в начале статьи, требует дальнейшего анализа специфики советских денег. В какой мере они были теми деньгами, которые являются неотъемлемой частью всякой экономики с развитым разделением труда?

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно начать с простого, а именно, с определения, в какой степени советские деньги обладали свойством *ликвидности*. Если вспомнить определение денег как наиболее ликвидного актива (Дж. М. Кейнс⁴³), то в советской системе на эту роль претендовали разные виды денежных инструментов (переход на единую денежную единицу занял все 1920-е гг.).

Реформы 1930-х гг. твердо поставили на это место бумажную купюру Государственного Банка СССР – рубль. Его монополия в притязании на роль наиболее ликвидного актива не была поколеблена на протяжении почти 60 лет, несмотря на все превратности, которые претерпели советские деньги за этот срок⁴⁴.

И действительно, эта бумажная купюра в наибольшей степени была способна выполнять функции, известные из любого учебника экономики, а именно, быть мерой (стандартом) стоимости (ценности), средством обращения и средством сбережения. Но даже эта наиболее отвечающая определению денег купюра обладала указанными свойствами *в урезанном виде*. Первое и главное ограничение состояло в том, что она была изъята из оборота факторов производства – за исключением труда. Второе ограничение: далеко не все потребительские блага в силу структуры советского потребительского рынка можно было купить за деньги. И третье ограничение: рубль как средство сбережения (накопления) не мог служить *капиталом*, в силу отсутствия в советской денежной системе рынка капитала как такового (сберегательные кассы не могли играть такой роли из-за государственного регулирования нормы процента). *Деньги потребителя не имели сообщения с капитальными активами, т.е. с активами, производящими прибыль.*

Каковы были инструменты, компенсирующие действие указанных ограничений? Первым среди них были так называемые безналичные деньги как инструмент транзакций при распределении материальных факторов производства. При сравнении этого инструмента с бумажными деньгами первое, что обращает на себя внимание, – это строгое разграничение «сфер компетенции» между теми и другими. Так же, как бумажным деньгам был запрещен доступ в сферу транзакций со средствами производства, *безналу* был запрещен доступ в сферу потребительских транзакций. Кроме того, в отличие от бумажных денег, безнал был крайне ненадежным средством сбережения в силу того, что его существование на счетах предприятий было слабо защищено от покушений со стороны «командно-административной системы». Из основных денежных функций за безналом оставались такие, как мера стоимости и средство обращения, но лишь в его ограниченной сфере. Ограничения подвижности цен были аналогичны тем, что были наложены на наличность в сфере потребления.

Что же касается несовершенства ценообразования, то на этот «камень преткновения» социалистической системы проливают свет исследования монополисти-

⁴³ См. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1958, гл.15.

⁴⁴ Лишь на заключительном этапе этой истории (в 1989–1991 гг.) возникло явление, которое в экономической теории имеет название «бегства от денег» в условиях гиперинфляции. Интересно отметить, что гиперинфляция в Советском Союзе вплоть до его распада носила подавленный характер, т. е. не отражалась адекватным образом на движении индекса потребительских цен.

ческой и несовершенной конкуренции в современной экономике Запада. Ограничения, налагаемые на подвижность цен в условиях олигополии (конкуренции ограниченного числа продавцов) и государственного регулирования не отменяют в условиях рыночной экономики конкуренции как таковой. При этом – несмотря на все «несовершенства» – ключевым явлением является *конкуренция*, а не ее конкретные формы. Поэтому *неценовая конкуренция* в условиях государственного регулирования и даже государственной собственности является таким же орудием рынка, как и ценовая конкуренция. Однако есть коренное отличие между неценовой конкуренцией в рыночной и квази-рыночной системе, какой являлась советская экономика. Оно заключается в наличии либо отсутствии единой во всех оборотах денежной меры.

Жесткие цены и при социализме не отменяют конкуренцию на рынках средств производства. Однако эта конкуренция ограничена использованием особых денег, и рубль потребителя не мог в ней участвовать. Выше было сказано, что цены материальных факторов производства испытывали груз реальных издержек, и поэтому их цены служили ориентиром для конкуренции на квази-рынках советского типа. Но как обстояло дело с конкуренцией между потребительским и производственным оборотами? При анализе этого вопроса невозможно отвлечься от неразменности потребительских и производственных денег.

Действительно, предположим, что в обеих означенных сферах действуют равноценные деньги. В таком случае первой реакцией системы будет взлет потребительского спроса со стороны предприятий с лучшими финансовыми показателями. И это естественно – свои лучшие финансовые показатели они реализуют для покупки жизненных благ, при этом оставляя запас прочности и для работы на производственных рынках. Следующим шагом станет повышение уровня денежной заработной платы на более финансово успешных предприятиях. И вслед за возникшей конкуренцией на квази-рынке труда возникнет неплатежеспособность у тех предприятий, которые были на плаву лишь за счет жесткой тарификации заработной платы. Иными словами, вся структура промышленности и торговли начнет выходить из-под контроля командно-административной системы.

Этот гипотетический пример говорит о том, что вся структура двух контуров денежного обращения была отнюдь не импровизацией, она была необходимой частью денежного обращения советского типа. Далее, структура цен в производственном обороте лишь в весьма ограниченном смысле отвечала критерию меры стоимости (ценности), поскольку была выключена из общего процесса ценообразования, отражающего предельные потребительские оценки полезности.

И последнее заключение: процессы ценообразования невозможно отделить от денежного обращения. Этот вывод окажется весьма важным, когда будет проанализирован кризис денежной системы советского типа, порожденный ее дефектами, оставшимися до времени в тени на протяжении периода относительно стабильного функционирования экономики Советского Союза.

Проведенное выше сопоставление «сфер компетенции» наличных и безналичных денег в советской денежной модели подводит к постановке важнейшего вопроса об *иерархии денежных инструментов* в этой модели. Это важный вопрос, поскольку современная денежная теория выстраивает такого рода иерархию в виде различных денежных агрегатов. По нашему мнению, в советской системе роль так называемой «денежной базы» играли наличные деньги. Это заключение следует из конфигурации прав собственности на наличность и безнал. Наличность (заработок) советский гражданин имел *в своем распоряжении*, тогда как безнал на счету предприятия нельзя было отделить от общего фонда государственного кредита. Наличные деньги имели значительно большую привлекательность не только как средство сбережения,

но и как прямой эквивалент потребительских благ, чему безнал мог служить лишь косвенно.

Наконец, безнал был отделен от потребительской сферы не только по закону, но и по существу, поскольку сделки с ним за пределами «внутренних» транзакций были невозможны институционально. Между тем, наличные деньги проникали всеми возможными (и невозможными) способами в сферу безнала – и материальные фонды из сферы производства «утекали» в сферу потребительского и теневого оборота по линии незаконных наличных сделок (архетипом такого рода сделок могла служить покупка на дороге бензина из бензовоза за наличный расчет).

Рассмотрение двух контуров денежного оборота – наличного и безналичного – приводит анализ к еще одному важнейшему инструменту денежной системы советского типа – к так называемым *фондам*, т.е. *советским инвестиционным деньгам*. Планирование капиталовложений в советской экономике выделяло в национальных счетах валового и чистого дохода их инвестиционную составляющую. В финансовых расчетах этой инвестиционной составляющей должен был соответствовать фонд денежного финансирования капитальных вложений. Его распределение происходило по адресам так называемых *фондодержателей*, которые выступали в роли заказчиков по отношению к исполнителям проектов нового строительства и реконструкции существующих основных фондов. Центральной (и основополагающей) пропорцией денежных фондов, выделяемых на конкретные объекты, было соотношение заработной платы и материальных затрат, которое обычно рассчитывалось на миллион рублей капитальных затрат.

Таким образом, инвестиционная составляющая народнохозяйственного процесса была привязана к особым деньгам – фондам, которые представляли собой своеобразный *гибрид* наличных и безналичных денег. Кроме указанной центральной пропорции фонды имели еще много других внутренних «перегородок», определяемых так называемыми технико-экономическими нормативами, привязанными к разным отраслям хозяйственной деятельности. Привязка расходования этих инвестиционных денег во времени и натуральном содержании (строительство с его этапами, оборудование, материалы, энергетические расходы) резко сужала *ликвидность* этого инструмента, и его функционирование в бюрократических каналах «плановой экономики» было сопряжено со множеством ограничений. Тем не менее, первое, что необходимо отметить – это тесная привязка налично-денежной составляющей в фондовом планировании к планам роста товарного обеспечения потребительского рынка. Расхождение между ростом денежного спроса на потребительских рынках, порожденным ростом инвестиций, и его обеспечением со стороны предложения товаров и услуг быстро давало о себе знать и приводило к коррекциям инвестиционных планов и планов роста товарооборота. В условиях жестких цен и жестких ставок заработной платы такого рода коррекции проявлялись не только в «центре», но и «на местах» в виде сбоев кассового оборота.

Иными словами, денежный характер экономики советского типа проявлял себя и в инвестиционной сфере. *Инвестиционные планы в рамках советской экономической модели также выстраивались под влиянием «денежного обруча»* – и в этом, в самом общем виде, состоит ответ на поставленный в начале статьи вопрос о ресурсах ее выживаемости и стабильности.

Характер планирования капитальных вложений через посредство единого фонда, предназначенного для финансирования централизованных капитальных вложений, проливает свет и на другую сторону денежного хозяйства советского типа. *Новые деньги* вливаются в хозяйственную систему как фонды капитальных вложений. В этом своем качестве они изначально «скомбинированы» из наличных и безналичных денег в известной пропорции. При этом управляющей величиной является

именно налично-денежная составляющая, связанная с возможностями товарного обеспечения. В этом вопросе мы снова сталкиваемся с ролью наличных денег как ключевого агрегата, от которого зависит денежное равновесие в советской денежной системе.

Наличный и безналичный обороты: вопросы согласования

Рассматривая денежную систему СССР, невозможно пройти мимо советской литературы по теме «Деньги и кредит». Не претендуя на детальный анализ этой темы (она заслуживает серьезного монографического исследования), нельзя не остановиться на некоторых вопросах, которые постоянно обсуждались в этой литературе. Один из них – вопрос «ускорения оборачиваемости оборотных средств». Если перевести его на более общий язык экономической теории, то речь шла об уменьшении издержек по статье «операционный капитал» (*working capital*), что в денежном выражении означало увеличение скорости обращения денежной единицы. В этой постоянной заботе советских финансовых работников проявлялся денежный характер экономики там, где он больше всего отрицался теоретиками социализма, а именно в сфере «воспроизводства средств производства». В связи с этим возникала тема чрезмерных производственных запасов – неизменного спутника дефицитной экономики.

Еще одной темой был вопрос об эффективности банковского кредита. Эта была обширная сфера деятельности советских специалистов, имевшая, безусловно, важнейшее (и недостаточно оцененное) значение для хозяйственной деятельности в промышленности и торговле. Выделю два аспекта этой тематики, которые, по моему мнению, заслуживают особого внимания. Во-первых, это вопрос о *повышении экономической эффективности* банковского кредита. Во-вторых, вопрос о расширении сферы действия кредитных отношений за счет сокращения сферы прямого финансирования. Оба эти вопроса были взаимосвязаны, хотя и возникали они по отдельности на разных этапах советского хозяйственного строительства. Что касается вопроса об эффективности банковского кредита, то он связан с проблемой процентных ставок. Многие аналитики считали их заниженными (средняя ставка по банковскому безналичному кредиту равнялась 2% годовых – на таком же уровне, кстати, находилась процентная ставка по наличным вкладам в Сбербанк). Были и другие, более высокие ставки, связанные как с условиями, так и со сроками кредитования. Но в любом случае кредиты надо было возвращать. Отслеживание размеров невозвращенных кредитов в сфере безналичного оборота проводилось постоянно.

Почему же получила широкое распространение идея о доступности банковского кредита в денежных системах советского типа, нашедшая теоретическое выражение в выдвинутой Я.Корнаи⁴⁵ теории «мягких бюджетных ограничений»? Кредит был действительно доступен, им широко пользовались и, в основном, этот кредит погашался. Возникает впечатление, что предложение кредита значительно превышало спрос на него при данных процентных ставках. И надо сказать, что этот пункт широко обсуждался в финансово-экономической литературе. Когда в период расцвета «ко-сыгинских» реформ началось обсуждение вопроса о гибких ставках кредитования в промышленности и целевого кредитования капитальных вложений вместо прямого финансирования, то невольно возник вопрос о денежном рынке, т.е. конкуренции за получение кредитов. В этой точке обсуждение данного вопроса и застряло. Причины такого тупика можно понять. Ведь при наличии ссудного рынка на *безнал* неизбежно возник бы и вопрос о рынке наличных денег, поскольку всякий рыночный кредит предполагает взаимозаменяемость денежных инструментов. Эффективный заемщик

⁴⁵ Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.

сам должен иметь право распределять заемные средства между, скажем, рабочей силой и материальными производственными ресурсами. Но это нарушило бы основополагающий принцип контроля государства над *кассой* (иными словами, за *наличностью*), а вместе с ней и над мерой потребления.

И все же, помимо указанных тупиков в сфере безналичного оборота, *источник* избыточного банковского кредита оставался тайной советской денежной системы. Почему он был избыточным? Ведь если обратиться к наличному кредиту, никогда и никто не утверждал, что он доступен, несмотря на единообразие ставок по наличному и безналичному кредиту. Скажем, потребительский кредит в стране был очень слабо развит. Краткосрочные кредиты Госбанка под заработную плату выдавались при форсмажорных обстоятельствах – значительных перерасходах по фонду заработной платы. Вообще все транзакции, связанные с наличностью, происходили как бы за сценой. Более того, почти 99% советской специальной литературы по кредитно-денежной тематике было посвящено безналичному обороту. Создавалось впечатление, что проблем наличного оборота не существовало.

Итак, возвращаясь к проблемам безналичного оборота – где был источник избыточного предложения банковского кредита? В специальной литературе по теме «Деньги и кредит» неоднократно возникал вопрос о синхронизации двух денежных потоков: наличного и безналичного. Начать с того, что в условиях координации кассового и кредитного планов Госбанка такого явления, как асинхронность в этой области, не должно было возникать. И хотя автор этих строк не встречал в специальной литературе внятного объяснения причин доступности безналичного кредита, они представляются достаточно очевидными. Наличные деньги вращались в своем кругу обращения. Они не попадали в сферу действия автономного мультипликатора денежной массы, в силу отсутствия в этой сфере банковских денег, связанных с такими инструментами, как чековые вклады и вексельное обращение. Напротив, счета предприятий составляли общий пассив Госбанка и могли использоваться для оказания кредита, не затрагивая способности предприятий производить расчеты по этим счетам в безналичной форме.

Что произойдет в обороте при, скажем, одинаковой величине наличной и безналичной денежной массы, авансированной государством для хозяйственной деятельности? Предположим, что государство авансирует на некий период 100 млрд. руб., в том числе одинаковые суммы по кассовому и кредитному планам, т.е. по 50 млрд. руб. Однако все деньги по кредитному плану сосредоточены в госбанке, тогда как наличные деньги вращаются в кругу наличного обращения и находятся на руках получателей дохода. Вся сумма *безнала* находится в сфере действия кредитного мультипликатора, поскольку деньги, предоставляемые в виде кредита предприятиям, поступают на их счета и составляют, таким образом, пассив Госбанка. Согласно известной формуле кредитного мультипликатора, если норма банковского резерва равняется, скажем, 20%, то кредитный мультипликатор равен 5, т.е. фактическая денежная масса безнала, доступная для кредитов, станет равна 250 млрд. руб.

А что произойдет тем временем с наличностью? Если предположить, что граждане 5% своего заработка положат в сберкассы, то сумма, доступная для выдачи в качестве кредита, будет равна 2,5 млрд. руб. При этом она не попадет в сферу действия кредитного мультипликатора из-за отсутствия в советской денежной модели банковских функций в сфере налично-денежного оборота. Итак, объем денежной массы в безналичном кредитном обороте окажется в 100 раз больше объема кредита в налично-денежном обороте. Поэтому не удивительно, что в Советском Союзе был так слабо распространен потребительский кредит. Единственным достижением в этой области были рассрочки по оплате кооперативного жилья, но жилищными кооперативами была охвачена весьма незначительная часть населения.

В приведенном примере упущены многие факторы, влияющие на денежный оборот в наличной и безналичной сфере. К примеру, не рассмотрен вопрос о скорости обращения денежной единицы в обеих сферах. Важен также вопрос о разнице периода оборота оборотных средств в разных отраслях экономики, и т.д. и т.п. Кроме того, приведенная здесь оценка денежной массы в двух секторах оборота касается *потенциальных* возможностей кредитования. Однако при всех оговорках приведенная разница возможностей кредитования в двух секторах оборота выражает важнейшую черту *построения* советской денежной системы. Эту черту, в свою очередь, невозможно рассматривать в отрыве от сопоставления советской денежной системы с другими системами развитой денежной экономики, разновидностью которой она, безусловно, являлась.

Необходимость такого сравнительного анализа подчеркивается тем обстоятельством, что деньги как таковые, в их основных функциях, продолжали работать в советской экономике. Однако в значительной ее части, во внутрипроизводственных оборотах, это были *квази-деньги*, работавшие на *квази-рынках*. Соответствующие определения подчеркивают те ограничения *ликвидности*, которые были рассмотрены выше.

Стоит напомнить, что, как уже отмечалось, кредитная реформа 1930 г. дала старт последующим преобразованиям денежной системы, которые носили вынужденный характер. Они, говоря образно, содержались в зародыше кредитной реформы. Поэтому *архитектура* советской денежной системы приобрела в результате этих последовательных шагов самостоятельный характер, который сохранялся в советской экономике в течение длительного периода времени.

Известный советский ученый в области кредитно-денежных отношений Г.Шварц так обрисовал существо советского денежного хозяйства:

«...в условиях, когда эмиссионное право, то есть право выпуска наличных денег в обращение, предоставлено только Государственному банку, все денежные (платежные) средства в хозяйственном обороте, а значит и ресурсы банка, имеют своим первоначальным источником банковский кредит; изъятие же платежных средств из оборота происходит в результате погашения банковского кредита»⁴⁶.

Это высказывание представляется чрезвычайно важным. Оно помогает обобщить основные признаки советской денежной системы.

Попытаемся выделить основные моменты изложенной в этой выдержке позиции и прокомментировать их. Первое положение состоит в том, что все деньги в советской системе имеют *кредитную основу*, т.е. их источником является государство (или его Госбанк), которое кредитует экономику деньгами на возвратной основе. Это очень важное соображение в силу того, что оно сближает советскую денежную систему с системами развитых стран капитализма, перешедших в XX в. на бумажноденежное обращение, где эмитентом денег является государство, которое, выпуская в обращение бумажные деньги, берет на себя ответственность за их покупательную силу. Второе важное соображение, относящееся уже к собственно советской системе, состоит в том, что государство одновременно с эмиссией бумажных денег берет на себя функцию определения и безналичного денежного массива, т.е. полностью и монопольно определяет количество денег в обращении. В этом пункте наблюдается расхождение между капиталистической и советской денежными системами. Обычная капиталистическая система с бумажными деньгами включает центральный (гос-

⁴⁶ Шварц Г.А. Предисловие к книге: А.Е. Мелков. Кредитные ресурсы Государственного банка СССР. М.: Финансы, 1969, с.3.

ударственный) банк, эмитирующий наличность, и банки второго уровня, как правило, частные, которые на основе наличного обращения организуют вексельный и чековый оборот, т.е. безналичный круг обращения, обладающий свойствами гибкого реагирования на конъюнктуру рынка, благодаря изменениям ссудного процента. Этот механизм, в конечном счете, определяет границы устойчивости экономической системы.

Отсутствие в советской системе банков второго уровня, а вместе с ними и рыночного процента по денежным ссудам обусловило возникновение того, что в данной статье названо жестким «денежным обручем». В этой системе все безналичные деньги *оказываются деньгами второго сорта*, поскольку они не имеют прямого доступа к жизненным благам. В этом их принципиальное отличие от безналичных денег (вернее, депозитов) в капиталистической системе, где *вы можете пользоваться свидетельством своего вклада, не изымая сам вклад*.

И, наконец, последнее, о чем заявлено в приведенной выше цитате, – это *активная* роль налично-денежного компонента в составе общей денежной массы – наличной и безналичной – кредитуемой государством экономике. Поскольку архитектура денежного обращения советского типа не предусматривала денежного рынка и рынка капитала (облигаций), государству оставался единственный способ регулирования денежной массы – посредством того, что называлось *эмиссионными директивами*, где обозначались параметры кассового плана.

Хотя наличные и безналичные деньги разделены на две сферы оборота в соответствии со своими функциями обслуживания транзакций потребления и производства, их легальное разделение не может исключить реального взаимодействия (об этом тоже говорилось ранее). И в этом взаимодействии наличность играет роль «сильных», «хороших» денег, хотя бы потому, что она имеет прямой доступ к жизненным благам. Согласно закону Грешема, «сильные» («хорошие») деньги служат для сбережения, тогда как «слабые» остаются в обращении. В советских условиях этот закон преломлялся в стремлении – незаконном – продать на сторону ресурсы за наличные деньги дешевле, чем они были номинированы в безналичных. Таким – незаконным – способом происходило выравнивание искаженных курсов наличных и безналичных денег. Но это выравнивание было сопряжено с оттоком ресурсов в теневой сектор экономики.

Существовали ли в советской системе способы придать безналичным деньгам больший вес, т.е. повысить их покупательную способность? Советские финансовые работники безусловно осознавали эту задачу, но на пути ее решения стояла уже созданная архитектура денежной системы. В рамках этой архитектуры *капиталовложения финансировались фондами*, где наличный и безналичный компонент были заранее определены. В обороте они проявляли себя по-разному: безналичный компонент имел способность «размножаться». И хотя система боролась с чрезмерным обилием безналичных счетов, сам факт широкой доступности банковского кредитования, т.е. избытка предложения безналичных денег, трудно было преодолеть.

Неравновесие предложения и спроса в безналичном денежном секторе неизбежно вело к процессам выравнивания спроса и предложения на *безнал*. И в ходе этих процессов ломались рамки и запреты командно-административной системы: здесь особенно ярко проявлялось стремление рынка взять реванш. Советские хозяйственники научились использовать дешевый кредит в стратегических целях. Кредит использовался для покупки запасов, в той мере, в какой такого рода возможности предприятиям предоставлялись. И в этой сфере, помимо упомянутых факторов *блата* и *толкачей*, огромную роль играло статусное положение предприятия в системе ценностей советского общества. Иначе говоря, здесь имел место широко распространенный государственный фаворитизм. Стремление к накоплению запаса ре-

сурсов наблюдалось повсеместно, хотя возможности такого накопления были далеко не безграничны. Накопление запасов сверх необходимых для выполнения плана нужд отрицательно влияло на стоимостные показатели работы предприятия. Однако мотивы для сверхнормативного накопления ресурсов существовали. Предприятие держало такие запасы для квази-бартерных сделок. И, кроме того, на разных уровнях административной вертикали, в том числе и на уровне рядовых работников, существовали сильнейшие стимулы для сбыта дефицитных ресурсов на сторону, по каналам теневых сделок и прямого воровства. Феномен так называемых *несунов* был широко распространен. На позднем этапе существования советской системы эти явления приняли вид «подпольных цехов», где «на сторону» уходили уже не только материалы, но и капитальные активы, т.е. оборудование. *Таким способом происходило выравнивание курсов наличных и безналичных денег.*

В теории «мягких бюджетных ограничений» Я.Корнаи отмечается факт неограниченного предложения кредита на производственном рынке. Однако в этой теории не исследован вопрос об *источнике этого предложения*, т.е. о принципиальном неравновесии наличного и безналичного оборотов, заложенном в советской денежной системе. Что касается *спроса* на банковские кредиты в советской системе с двумя контурами денежного обращения, то и в этом вопросе теория Корнаи, как представляется, также неверно выстраивает направление анализа. Согласно этой теории, неумеренный спрос на запасы и на кредиты советских «менеджеров» вызван их «ненасытной жаждой инвестиций»⁴⁷. Думается, что причины, заставлявшие предприятия в советской системе делать запасы, были значительно более рациональны. Это, во-первых, стремление защитить себя в условиях перебоев и дефицита. Во-вторых, стремление иметь некий стратегический избыток для многосторонних обменов ресурсами с предприятиями-смежниками. И, в-третьих, намерение сбыть нелегально, на сторону за наличные деньги или другие услуги, кое-что из своего запаса. Все эти три фактора, в разной пропорции и на разных этапах, присутствовали в советской экономической жизни.

В приведенном выше толковании взаимодействия двух контуров денежного обращения имплицитно содержится и объяснение того, почему советская денежная система пришла именно к той организации денежного хозяйства, которая ее отличает от общего образца, а именно к выделению – и разделению – наличных и безналичных денег. Именно «монополия на кассу», на «сильные» деньги обеспечила советской политической системе монополию на занятость, монополию на труд. И именно утеря отмеченной «монополии на кассу» привела советскую экономическую модель (на которой держалась и политическая монополия) к упадку.

Советская экономика в 1930 г. ушла от системы, где сосуществовали «сильные» деньги, обеспеченные государством, и банковский кредит на основе «сильных» денег и надежных долговых обязательств. Иными словами, НЭП, в условиях национализации банков, сохранял классическую архитектуру центрального (государственного) банка и банков второго уровня, продуцирующих кредит на основе «сильных» денег. Запретив размен безналичных денег на наличные, государство вынуждено было взять на себя не только функцию эмиссии наличности, но и функцию продуцента безналичного денежного компонента. А раздельное функционирование двух

⁴⁷Я.Корнаи в книге «Дефицит» неоднократно говорит о «постоянном инвестиционном голоде» в качестве мотива деятельности социалистического предприятия: «*Инвестиционные намерения и их осуществление возникают и реализуются «самостоятельно», вне всякой зависимости от денежных накоплений предшествующего периода*» (с.546); «*существующий в последнем (производственном секторе – Ю.К.) почти ненасыщаемый спрос вызывает постоянный отсос, приводящий к интенсивному дефициту не только на рынке средств производства, но и в потребительском секторе, отвлекая оттуда часть предложения*» (с.565–566, выделено автором).

денежных оборотов уже автоматически вытекало из их существования как двух частей государственной денежной массы, поскольку в противном случае они сами по себе сформировали бы денежный рынок – что, кстати, произошло сразу после того, как государство разрешило предприятиям монетизировать свою прибыль (Закон о государственном предприятии 1987 г.).

В связи со «странностями» советской денежной системы в специальной (советской) литературе возникли трудности толкования понятий: что такое деньги и что такое кредит. Получалось, что кредит – это все: и первичное кредитование хозяйства наличными и безналичными деньгами, и производные от этого первичного акта обороты. Ранее уже приводилось мнение Г.Шварца, что все деньги в обороте – это государственный (через посредство Госбанка) кредит хозяйству (в виде эмиссии наличных и безналичных денег), подлежащий возврату. Но в связи с этим возникала проблема толкования тех производных оборотов, которые неизбежно возникают на базе этого, первоначального, акта государственного кредита. Видимо, именно поэтому возникли расхождения в толковании советской денежной системы.

Напротив, в обширной и информативной монографии Н.Д.Барковского автор осторожно высказывается:

*«Известно, что денежный оборот складывается из двух взаимосвязанных потоков наличных денег... и денег в безналичном обороте...».*⁴⁸

О взаимоотношении основных денежных инструментов мнение этого автора также высказано достаточно осторожно. *«Гарантированный банком платеж – это эмиссия»*, – пишет он. В отличие от эмиссии, *«кредит носит адресный характер»*.⁴⁹

Отличие этих двух подходов отражало разную трактовку двух денежных операций, совершаемых государством: операции наделения предприятий и граждан необходимыми для хозяйственной и иной деятельности денежными средствами – *эмиссия*, и операции адресного и платного *кредита*. При этом не подвергалось сомнению, что и в том, и в другом случае обе эти операции носят возвратный характер, т.е. деньги в виде эмиссии и деньги в виде кредита возвращаются в государственную кассу.

Те, кто трактовал денежную массу как единый фонд, ссужаемый государством на условиях возвратности, подчеркивая в составе этого фонда налично-денежную эмиссию, выделяли одну сторону денежного оборота, а именно зависимость общего объема денежной массы от налично-денежной составляющей («сильных» денег, в терминологии данной статьи). Одновременно они не считали правильным проводить специальное различие между деньгами и кредитом, полагая, что все деньги в социалистической экономике имеют кредитную основу. Что же касается кредита в узком значении этого слова – и банковского, и кредита под капитальные вложения, и кредита наличными, выдаваемого из средств государственных сберегательных касс – то этот кредит составляет часть общей ссужаемой государством денежной массы. Его платный характер не оказывает серьезного воздействия на поведение получателей такого кредита, поскольку процентные ставки по нему невысоки.

Действительно, в хозяйственном обороте ставки по кредиту не воспринимались его получателями как значимый элемент их хозрасчетной деятельности. По свидетельству того же Н.Д.Барковского, средняя процентная ставка по срочным кредитам

⁴⁸ Барковский Н. Д. Проблема кредита и денежного оборота в условиях развитого социализма. М.: Финансы, 1976, с.79.

⁴⁹ Там же, с. 91.

составляла 2% годовых. Процентные ставки по долгосрочным кредитам были значительно ниже: их уровень не превышал 0,75% – 1% годовых⁵⁰.

При таких значениях кредитных ставок спор между двумя подходами к трактовке структуры денежной системы социалистической экономики представлялся в значительной степени догматическим. Однако на самом деле этот спор отражал наметившуюся в среде специалистов линию на придание денежному обращению более рыночного характера. Эта линия отражала общее движение «рыночников» в среде советских экономистов. В области денежного обращения рыночная ориентация выражалась в том, что ее сторонники ратовали за придание кредиту роли действенного орудия повышения эффективности. Средством для этого должно было стать повышение уровня и дифференциации процентных ставок по кредитам и, одновременно, значительное увеличение доли адресного кредита⁵¹. При этом особенно важное значение придавалось опоре долгосрочных вложений на кредитную основу (возможное воздействие такого шага можно оценить по тому факту, что в общей сумме капитальных вложений доля кредита составляла лишь 3%). Отметим, что в этот же период был опробован механизм денежной платы за основные фонды. Все это должно было приблизить советскую экономическую модель к развитой рыночной модели, выделив отдельную плату за основные активы (капитал). Но какую роль в этом общем движении к повышению рыночного характера советской экономики должны были сыграть повышение и дифференциация процентных ставок по кредитам? За этим вопросом стоял другой, значительно более фундаментальный вопрос о роли процента в работе экономической системы современного типа.

Советская экономическая мысль в этот период – 1960–1970-е гг. – несмотря на общее наметившееся движение в сторону придания экономике более рыночного характера, еще не оперировала такими понятиями, как «цена денег» или «спрос на деньги», которые прочно вошли в словарь экономического анализа. Это отставание мышления отражало укоренившееся отставание экономической системы, которая после финансовых реформ 1930-х гг. исключила из своей практики плату за деньги как особую часть денежной экономики.

Чтобы пояснить, что при этом имеется в виду, необходимо обратиться к тем глубоким изменениям, которые претерпела денежная система экономически развитых стран в XX в. Замена металлической (золотой и серебряной) основы денежного обращения на бумажные деньги была сопряжена с обязательствами государства как эмитента денег поддерживать стабильность денежного обращения. Эти обязательства со временем вылились в государственные облигационные займы, используемые центральными банками в качестве обеспечения эмиссии банковских денег (банкнот центрального банка). По этим облигациям государство платило процент, что представляло своего рода институциональное оформление платы за деньги как таковые, т.е. платы, отдельной от стоимости денег в товарных сделках (т.е. от их покупательной силы). Символом этого оформления служит в современных условиях независимость центрального банка от правительства, их отношения по поводу регулирования денежного обращения как деловых партнеров. Для государства, эмитирующего деньги под свои обязательства, вопрос поддержания стабильности денежного обращения сопряжен с угрозой падения курса его обязательств на рынках, что может обернуться дефолтом государственной платежной системы, чему в недавней истории России мы были свидетелями и чему являемся свидетелями в современной истории объединенной Европы.

⁵⁰ Там же, с. 71, 72.

⁵¹ Бунич П. Г., Перламутров В. Л., Соколовский Л. Х. Экономико-математические методы управления оборотными средствами. М.: Финансы, 1973, с.119.

О причинах упадка советской денежной системы

Предшествующее изложение показало, как финансовые реформы 1930-х гг. создали денежную экономику особого типа, которая, сохраняя достоинства денежного хозяйства, одновременно дала политическому режиму ресурсы для достижения тех целей, которые этот режим рассматривал в качестве приоритетных. Мы постарались показать, что решающим фактором реформ было разделение денежного обращения на два контура (наличный и безналичный) с выделением потребления населения в особый контур наличного оборота, что, по существу, освободило ресурсы государства для достижения поставленных им целей. И хотя на протяжении всего нашего анализа указывалось на скрытые изъяны этой денежной конструкции, одновременно подчеркивалась ее работоспособность в решении задачи, связанной с поддержанием общего экономического равновесия. Какие же изменения в этой денежной системе подготовили ее упадок?

В обоих контурах денежного обращения протекали важные процессы, значение которых на разных этапах развития советской экономики было различным. *В безналичном кругу обращения* цены на продукцию устанавливались достаточно простыми и отработанными методами, отражая издержки производства и так называемую нормальную норму рентабельности. Эти цены не посылали во второй круг денежного оборота сигналов о ресурсных ограничениях – прежде всего потому, что основные природные ресурсы были бесплатными. Вследствие этого структура потребительских цен тоже оказывалась искаженной. До поры до времени эта система успешно функционировала в силу обилия природных ресурсов и достаточной эффективности экстенсивной модели роста. Но уже на этой стадии возникли опасные признаки расстройств денежного обращения. Они проявлялись в том, что значительная часть материальных ресурсов постоянно уходила на сторону (об этом уже говорилось выше). Таким путем «плохие» деньги из производственного сектора обменивались на «хорошие», т.е. наличные.

Тем временем в потребительском кругу денежного обращения нарастал процесс совершенно другого характера. По мере повышения реальных доходов росли денежные сбережения граждан. Это естественный процесс для всякой экономики. Однако рост сбережений вызывал потребность каким-то образом их разместить. Сберкассы не предоставляли для этого заманчивых возможностей. Попытки государства извлечь излишнюю денежную наличность из оборота не приводили к желаемому результату. И дело здесь было не только в неповоротливости государственной промышленности и сельского хозяйства. Заложенные в сфере производства издержки оказывались плохим ориентиром для построения розничных цен. Дальнейшие «наслоения» на эти издержки в виде нормированной прибыли, нормированного по видам продукции налога с оборота и торговой надбавки на многие годы застывали в виде малоподвижных розничных цен. Эти розничные цены воспринимались населением как нечто свойственное самому товару, вроде материала, из которого он был изготовлен – скажем, металла или дерева. Такое свойство розничных цен позволяло государству соотносить денежную заработную плату с потребительской корзиной, что связывало воедино налично-денежное обращение с доходами и потреблением. Но эта система, которая неплохо работала как экономический и социальный стабилизатор, в условиях возросшего душевого дохода начала давать сбои.

Денежные сбережения граждан, не находя подходящей сферы инвестирования в государственной экономике, все активнее стали уходить в теневую сферу (зачастую вместе со своими владельцами). А из этой сферы соответствующие денежные средства в виде «сильных» денег устремлялись в производственный круг денежного оборота, где все более интенсивно происходил обмен (через посредство дешевого

кредита в производственном кругу обращения) наличных денег на ресурсы для теневой экономики.

Каков же был результат? А он был весьма поучителен: теневой сектор экономики «социализма» становился тем звеном, которое связывало два круга денежного оборота воедино, делая то, что делает всякая рыночная экономика, выравнивая курсы «хороших» и «плохих» денег. Но, заметим, теневой сектор делал эту работу, постоянно наращивая свои производственные мощности и свою способность снабжать население необходимыми товарами и услугами.

Собственно, эти взаимосвязанные процессы уже в трех кругах денежного оборота – безналичном, наличном и теневом – подготовили будущий острый кризис денежного обращения. Если государство безраздельно контролировало безналичный оборот, то с утечкой денег из наличного оборота в сферу теневой экономики оно ничего не могло сделать. Здесь и проявился основной дефект созданной в 1930-х гг. архитектуры денежного обращения. В ней отсутствовало звено, способное автономно регулировать налично-денежную массу. В рыночной экономике таким звеном служит рынок капитала, который способен привлекать денежные сбережения граждан, направляя их в инвестиционную сферу. В советской экономике его не было.

По-настоящему глубокое расстройство денежной системы началось тогда, когда прежними мерами – путем введения карточной системы, стерилизации денежных накоплений, жесткой дефляционной политики – решение накопившихся проблем стало недоступным в силу экономических и социальных перемен, начатых в 1980-х гг. И проявилось оно в необратимой деградации налично-денежного обращения, приведшей на заключительном этапе к феномену «бегства от денег».

Будущему экономическому историку еще предстоит по крупицам собрать данные о движении налично-денежной массы за длительный период шести десятилетий после кредитной реформы 1930 г. Но уже сейчас можно сказать о причинах, которые привели к денежной катастрофе на заключительном этапе этой истории – в 1989–1991 гг.

Уже во второй половине 1970-х гг. грозно заявил о себе феномен пустых магазинных полок. Поскольку никаких видимых причин для того, чтобы в этот период возник острый товарный голод, не было, то исследователи объясняли эти явления, главным образом, ростом военных расходов, новым витком гонки вооружений. Но советская экономика и ранее не прекращала интенсивных вложений в ВПК. Фактически то, что происходило в Советском Союзе в сфере потребления – в условиях мирного времени, достаточных материальных и природных ресурсов – было связано с одной, но кардинальной причиной: советские деньги перестали играть роль «переносчика» благ от производителя к потребителю, во всяком случае, в государственном секторе экономики. Уже в это время, т.е. за десять–пятнадцать лет до развала Советского Союза, денежная модель советского типа, начало которой было положено кредитной реформой 1930-х гг., пришла в состояние упадка.

Теневая экономика, которая до какого-то момента конкурировала с государственной и смягчала скудость советского потребительского оборота, в конце 1970-х гг. начала агрессивно разрушать те опоры, которые придавали устойчивость государственному денежному хозяйству. На фоне инфляционной эмиссионной политики все большие объемы налично-денежной массы уходили в теневой оборот, что в свою очередь провоцировало раскручивание инфляционной спирали, поскольку дефициты кассового оборота все более возрастали. Параллельное денежное хозяйство действовало по законам рынка, объединяя одними деньгами как производственные, так и потребительские блага. Оно вторгалось в государственный потребительский и ресурсный оборот, вымывая из него именно то, что по жестким правилам, выработанным многими годами, составляло *наиболее ценные и наименее оценен-*

ные элементы этого государственного оборота. Свидетельством фактического крушения советской денежной модели стали постоянно растущие расхождения государственных и теневых цен на целый ряд наименований как потребительских, так и производственных благ.

Заключительные замечания

На протяжении всего существования денежной системы, рожденной реформами 1930-х гг., можно было наблюдать смену направлений денежной политики. После 1933 г., когда государство смогло консолидировать в своих руках все денежные доходы граждан в виде единой кассы, наступил период жесточайшей дефляционной политики, сжатия денежных доходов с одновременным формированием минимальной потребительской корзины для городского населения. Эта денежная политика проводилась на фоне политических репрессий, и только на этом фоне она могла быть успешной. После Великой Отечественной войны денежная реформа 1947 г. в значительной мере обнулила денежные накопления населения, образовавшиеся в годы войны. Снова возобладала дефляционная политика жесточайшего контроля за денежными доходами населения с одновременными показательными снижениями розничных цен. В этот же период окончательно сформировалась «минимальная потребительская корзина» на базе субсидирования ряда ключевых потребительских товаров. Также в этот период институционально оформилась система закрытых распределителей. Оба этих элемента были частью общего кассового оборота.

В производственной сфере установилась жесткая система финансового контроля (вплоть до «постановки на картотеку») с одновременным выделением ряда предприятий и даже целых отраслей в категорию «планово-убыточных». Эта денежная система, связанная с именем министра финансов А.Зверева, оказалась адекватной для страны нищей деревни и полунищих «поселений городского типа». После 1953 г. в течение длительного периода денежная политика по инерции действовала в духе сложившейся при Сталине дефляционной модели. Но начиная с середины 1960-х гг., под воздействием либеральных «косыгинских» реформ вектор денежной политики постепенно изменился в направлении инфляционных послаблений. Те инфляционные послабления, которые имели место в 1965–1975 гг., оказались как нельзя более адекватны тенденциям экономического роста. Однако после 1975 г. экономика привыкла к ускоренному росту налично-денежной массы. Инфляционная модель развития складывалась в то время, когда материальные и, прежде всего, человеческие ресурсы дальнейшего роста были исчерпаны (именно в этот период советская экономическая наука занялась проблемой исчерпания экстенсивных факторов роста). Однако в денежной сфере, которая была закрыта для гласного обсуждения, продолжался инфляционный накат. К 1985 г. советская экономика подошла с глубоко расстроенной денежной системой. Уже были пустые прилавки, но глубина расстройства денежной системы скрадывалась буйным развитием теневого сектора экономики, что еще более усугубляло расстройство, поскольку вымывало ресурсы всех видов из государственного распределения, тесно увязанного, со времен становления советской политики доходов, с минимальной потребительской корзиной.

Глубина расстройства денежной системы также маскировалась негибкими оптовыми и розничными ценами. Инфляция принимала подавленный характер, что лишь обостряло ее течение и затрудняло борьбу с ней. В это время, т.е. в середине 1980-х гг., страна нуждалась в коренной денежной реформе, способной перестроить все принципы, на которых покоилась советская экономическая модель. Старая система, возникшая в 1930-е гг., окончательно исчерпала себя. Она только усиливала неэффективность хозяйственного оборота и размещения материальных и челове-

ских ресурсов. Реформа должна была вернуть стране полноценные деньги, на которые могли ориентироваться в своих решениях все основные группы участников хозяйственного процесса: государственные предприятия, кооперативы, колхозы, частники.

Можно лишь с горечью констатировать, что ни общественность, ни власть, ни интеллектуальная элита не осознавали в то время настоятельную потребность в такой реформе. В итоге денежная система Советского Союза ушла в историю вместе с советской экономической системой, неотъемлемой частью которой она являлась.

ГЛАВА 6. РЕФОРМИРОВАНИЕ НАДНАЦИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Концептуальные основы наднационального регулирования международных финансов

Ключевой тенденцией эволюции мировой экономики является ее интернационализация, современный этап которой (приблизительно с 1980-х гг.) принято называть *глобализацией*. Особенно интенсивно процесс глобализации преобразует мировые финансовые рынки.

Как зарубежные, так и отечественные экономисты единодушно указывают на двоякие – позитивные и негативные последствия современной экономической и финансовой глобализации. Сошлемся в этой связи, к примеру, на высказывание видного эксперта МВФ М.Моретти, сделанное в начале глобального кризиса: «Недавние потрясения на кредитных рынках служат ясным напоминанием о том, что финансовая глобализация несет с собой не только выгоды – углубление финансовых рынков и интернационализацию размещения капиталов, но также и новые риски и вызовы для политиков. Глобализация связывает национальные экономики в огромную сеть балансовых и внебалансовых активов, находящихся в состоянии тесной взаимной зависимости. Эта сеть формирует потенциал финансовой нестабильности, которая, в свою очередь, переносится из одной страны в другие страны и, соответственно, расшатывает региональные и глобальные рынки»¹. Негативные последствия глобализации находят свое проявление в беспрецедентном размахе слабо регулируемых спекулятивных сделок, которые приобретают все более изощренный характер. Они выражаются также в возникновении пузырей на финансовых рынках, а в международном аспекте – в лихорадочных, непредсказуемых трансграничных переливах «горячих денег».

Нарастающие в условиях глобализации фундаментальные противоречия мировой экономики стали вызывать *глубокие и острые экономические и валютно-финансовые кризисы*.

Впервые опасности и риски финансовой глобализации ощутимо реализовались в финансовых кризисах 1997–1998 гг. (азиатский и российский кризисы). Намного более тяжелым потрясением для мировых финансовых рынков и всей глобальной экономики стал системный кризис, возникший в 2008 г. Начавшись на рынке вторичных ипотечных обязательств в США, этот кризис распространился фактически на все финансовые рынки – развитых государств, стран с формирующимися рыночными экономиками, и развивающихся стран.

В 2008–2009 гг. кризис перекинулся на реальный сектор экономики. Он вызвал значительную рецессию в ведущих развитых странах и существенно замедлил темпы экономического роста в мире в целом. Глава МВФ Д.Стросс-Кан, выступая на Всемирном экономическом форуме в Давосе в январе 2008 г., заявил, что срывы в осуществлении кредитной деятельности и управлении рисками и недочеты в финансовом регулировании и надзоре в США вызвали «настоящий экономический шторм». «Я полагаю, что мы должны признать провал этой системы и всего регулирования», – отметил он².

В 2011–2012 гг. резко обострились экономические проблемы Европейского союза и Еврозоны. Это было связано в первую очередь со стремительным ростом дефицитов государственных бюджетов и внешней задолженности таких стран, как Гре-

¹ Moretti M. IMF Developing New Tools to Identify Financial Trouble Spots // IMF Survey Magazine, 2008, v.37, no.2, p.26.

² Ibid., p.32.

ция, Испания, Италия, Португалия. Кризисные потрясения побуждают к принятию мировым сообществом *мер по реформированию международной экономической и валютно-финансовой систем*. В разгар финансовых кризисов второй половины 1990-х гг. первый заместитель директора-распорядителя МВФ Стэнли Фишер по этому поводу писал: «Международная финансовая система, которая поддерживала мировую экономику на протяжении 50 лет роста и процветания, нуждается в реформировании для того, чтобы это продолжалось и впредь – и чтобы не были повторены ошибки 1930-х гг.»³.

Новым и еще более мощным импульсом к усилению процессов перестройки институциональных структур регулирования мировой экономики стал глубокий и острый кризис, начавшийся во второй половине 2000-х гг. Этот кризис дал основание для постановки вопроса об осуществлении кардинальной и системной реформы международных макроэкономических и финансовых механизмов. В Заявлении руководителей «Группы восьми» по проблемам глобальной экономики (принято по итогам их встречи в Гранд Рапидс, США, 15 октября 2008 г.) по этому поводу говорилось: «Хотя наше внимание фокусируется в настоящее время на достижении немедленной цели стабилизации рынков и восстановления доверия, необходимы также изменения в самих регулятивных и институциональных механизмах мирового финансового сектора, которые привели бы к устранению изъянов, выявленных нынешним кризисом. В дискуссиях, посвященных выработке таких изменений,... должны участвовать как развитые, так и развивающиеся страны». Была поставлена задача «принятия повестки дня реформ, которые должны противостоять вызовам XXI в.»⁴.

Развитие глобализации и кризисные потрясения стимулируют важные *изменения в институциональной инфраструктуре наднационального регулирования мирохозяйственных отношений и валютно-финансовой сферы*. Эти изменения имеют как теоретические, так и институциональные аспекты.

В теоретическом отношении изменения претерпели концептуальных установок, относящиеся к противодействию глобальным дисбалансам, к процессу реформирования механизмов и институтов государственного и наднационального регулирования мировой экономики и финансовой сферы.

В свое время приверженцы монетаристской школы, лидером которой в США выступал профессор Чикагского университета М.Фридмен, утверждали, что наиболее эффективным средством обеспечивать адаптацию экономик отдельных стран к меняющимся условиям мирового рынка и поддерживать равновесие платежных балансов является механизм рыночного курсообразования. По мнению М.Фридмена, «гибкие валютные курсы являются логическим продолжением в международной области денежной и финансовой структуры, обеспечивающей экономическую стабильность»⁵.

После распада Бреттон-Вудской международной валютной системы развитые государства и ряд развивающихся стран действительно перешли к системе плавающих валютных курсов. В ряде случаев она реально содействовала уменьшению проблем, связанных с неравновесием платежных балансов. Такие последствия, например, имело снижение рыночного валютного курса доллара с 2001 г. по начало 2008 г., благодаря чему в США наблюдалось сокращение дефицита платежного баланса по текущим операциям. Однако в целом выяснилось, что режим плавающих

³ Fischer S. Reforming World Finance. Lessons from a Crisis.// IMF Survey. Special Supplement. October 19, 1998, p.IV.

⁴ <http://www.imf.org/external/np/cm/2008/101508.htm>.

⁵ Friedman M. The Case for Flexible Exchange Rates. In: Foreign Trade and Finance. Essays in International Economic Equilibrium and Adjustment. Ed. by W.R.Allen and C.L. Allen. N.Y.: Macmillan, 1959, p.314.

валютных курсов не столь эффективен в качестве автоматического регулятора платежных балансов, как того ожидали. Плавающие валютные курсы не обеспечивают устойчивого равновесия международных расчетов, а зачастую и сами становятся источником возникновения стрессовых ситуаций. Тем не менее, в надзорных рекомендациях МВФ государствам-членам по-прежнему находит свое выражение целевая установка на использование механизма плавающих курсов. Причем такого рода рекомендации теперь в основном адресуются быстро развивающимся странам Азии, в первую очередь Китаю, а также России.

В академическом сообществе высказываются и иные идеи относительно режимов валютных курсов, альтернативные упомянутым выше. В частности, указывается на то, что плавающим валютным курсам присущи резкие, непредсказуемые колебания, которые во многих случаях обусловлены сделками валютных игроков, осуществленными под влиянием исключительно спекулятивных мотивов. К тому же рыночное формирование валютных курсов зачастую испытывает влияние целенаправленных действий властей, стремящихся к приобретению их странами односторонних конкурентных преимуществ. На микроуровне неустойчивость обменных курсов многократно увеличивает риски валютных потерь, затрудняет международные сопоставления стоимости факторов производства. Подобные явления создают ощутимые помехи для предпринимательской деятельности, инвестиционного процесса. В области макроэкономики скачки валютных курсов могут вызывать дополнительные инфляционные импульсы, провоцировать нарушения равновесия платежных балансов. Таким образом, система плавающих курсов, сама по себе, при определенных обстоятельствах может быть чревата серьезным ущербом как для национальной экономики отдельных стран, так и для международных экономических отношений.

Так, профессор Гарвардского университета (США) Дж.Фрэнкель утверждает, что «невозможно с уверенностью определить точную стоимость валюты и, тем более, ее ‘справедливую’ стоимость». А раз так, то следует вообще исключить из устава МВФ положение о недопустимости «недобросовестного манипулирования валютными курсами»⁶. По сути дела, такая мера означала бы предоставление монетарным властям полной возможности свободно использовать обменные курсы своих валют в качестве средства достижения макроэкономических целей, диктуемых их собственными национальными интересами. Это, собственно, в ряде случаев и происходит на практике.

Существующая неудовлетворенность результатами функционирования механизма плавающих валютных курсов привела к постановке вопроса о том, чтобы, не отказываясь в принципе от использования этого механизма, одновременно для решения проблемы глобальных дисбалансов, что называется, «зайти и с другого конца». Имеется в виду выработка международно согласованных принципов и норм проведения (в первую очередь странами-эмитентами резервных валют) национальных макроэкономических политик. Ведь именно разноречивой и несоординированностью⁷

⁶ Фрэнкель Дж.А. Что актуально и неактуально в мире международных денег? Капризы мировой валютно-финансовой системы.// Финансы и развитие, сентябрь 2009, вып.46, №3, с.13–17 (www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/rus/2009/09/index.htm).

⁷ П.Кенен характеризует понятие «координация макроэкономических политик следующим образом: «Правительства участвуют во многих формах экономического сотрудничества... Координация представляет собой наиболее жесткую форму экономического сотрудничества, поскольку она предполагает взаимно согласованные модификации национальных политик стран-участниц. В области макроэкономики она означает обмен эксплицитными оперативными обязательствами, относящимися к проведению денежно-кредитной и фискальной политики. Обязательства такого рода могут начинать автоматически действовать при возникновении определенных обстоятельств, обусловленных взаимно согласованными нормами или целями; правительство может, к примеру, обязаться сократить налоги, если темпы роста реального ВВП или национального спроса оказываются ниже, чем те, которые оно

в целях и методах осуществления этих политик как раз и служат главным источником возникновения международных диспропорций, которые, в свою очередь, создают серьезные проблемы для экономики многих стран.

Еще в начале 1980-х гг. Ж.Полак, возглавлявший в течение многих лет Исследовательский департамент МВФ, в связи с этим писал: «В большинстве общих дискуссий по проблемам международной экономической политики принимается за данность, что необходимым компонентом в высшей степени взаимозависимой международной экономики является согласование национальных экономических политик... Явно или неявно предполагается, что такое согласование должно быть в состоянии либо разрешать конфликты между мерами политики, проводимыми в различных странах, либо компенсировать изъяны в их результатах»⁸.

Следует обратить внимание на то, что названный подход с самого начала имел и своих оппонентов. Так, У.М.Корден по этому поводу рассуждал: «Ключевой характерной чертой нынешней системы [имеется в виду начало 1980-х гг. – *Прим. ред.*] является то, что она представляет собой форму международного *laissez-faire*. Прежде всего она позволяет свободную игру на частном рынке – причем не только при торговле товарами и нефинансовыми услугами, но и, что наиболее важно, на частном рынке капитала. Во-вторых, она дает возможность правительствам и их центральным банкам использовать свободную игру, позволяя им осуществлять операции на рынке, с тем чтобы оказывать воздействие (если они того желают и в той мере, в какой это возможно) на цены – и даже фиксировать эти цены – или на количественные показатели. Таким образом, это вполне свободный рынок, участниками которого являются многие правительства, действующие в своих собственных интересах и необязательно принимающие в расчет интересы других правительств».⁹

Активизировавшиеся с середины 1990-х гг. процессы экономической и финансовой глобализации, сформировавшие современную структуру мировой экономики, резко усилили потребность в налаживании тесной многосторонней координации национальных макроэкономических политик. В этом единодушны политические деятели ведущих стран мира, руководители и функционеры международных финансовых организаций¹⁰. В этих условиях формирование эффективных институтов надгосударственного регулирования мировой экономики является одной из наиболее актуальных задач управления глобальными экономическими процессами.

Представление о необходимости межгосударственного регулирования мировой экономики стало в наше время одним из важнейших постулатов экономической науки и практики. Обеспечению взаимной увязки национальных политик в сфере

обещало поддерживать. Однако указанные обязательства сами по себе не означают координации. Характерные черты координации, отличающие ее от других форм экономического сотрудничества, – это обязательства, относящиеся к инструментам, вне зависимости от того, являются они безусловными или обусловленными возникновением определенных обстоятельств» (Kenen P.B. The Coordination of Macroeconomic Policies. Paper prepared for the NBER Conference on International Policy Coordination and Exchange Rate Fluctuations. October 27–29, 1988, p.5).

⁸ Polak J.J. Coordination of National Economic Policies. Group of Thirty Occasional Papers no.7, 1981, p.1.

⁹ Corden W. M. The Logic of the International Monetary Non-System. In: Reflections on a Troubled World Economy: Essays in Honor of Herbert Giersch. Ed. by F.Machlup, G.Fels and H.Muller-Groeling. London: St.Martins Press, 1981, p.60.

¹⁰ Вот, к примеру, мнение, высказанное в одной из публикаций МВФ: «...Изолировать возникающие шоки, прежде чем они распространятся чересчур широко, могла бы быстрая реакция со стороны ведущих центральных банков. Отсюда следует и другой важный вывод: в мире глобализированных финансовых рынков, в котором системное расстройство в одной стране может негативно воздействовать на многие другие рынки, надзор и регулирование должны быть признаны глобальной ответственностью» (Boughton J. and Bradford C. Global Governance: New Players, New Roles. Why the 20th-Century Model Needs a Makeover // Finance and Development, 2007, v.44, no.4, p.10).

экономики и финансов служит деятельность всей совокупности международных институтов.

«Большая двадцатка» – ключевой институциональный механизм регулирования международных финансов

Лидирующую роль в регулировании мировой экономики взяла на себя «Группа Двдцдти» («Большд дддддддддд», G-20), в которую, помимо стран «большой восьмерки», входят наиболее крупные («системно значимые») развивающиеся страны и страны с формирующимися рыночными экономиками¹¹. Придание «Двдддддддд» статуса главного глобального экономического и финансового регулятора подтверждается, в частности, тем фактом, что встречи ее участников с 2008 г. стали проводиться в формате саммитов (ранее они проходили только на уровне министров финансов и управляющих центральными банками).

В декларации первого саммита «Двдддддддд», состоявшегося в Вашингтоне в ноябре 2008 г., говорилось: «Наши финансовые рынки по своим масштабам глобальны, и поэтому требуется усилить международное сотрудничество между регулирующими инстанциями и там, где это необходимо, укрепить международные нормы и последовательно их соблюдать в целях защиты от негативных трансграничных, региональных и глобальных явлений, подрывающих международную финансовую стабильность... Регулирующие инстанции и другие соответствующие органы должны в первоочередном порядке укреплять сотрудничество в предупреждении, регулировании и разрешении кризисов»¹². В заявлении следующего, Лондонского саммита «Двдддддддд» (апрель 2009 г.) по этому поводу было, в частности, сказано: «Глобальный кризис требует глобального решения»¹³.

Более конкретно назначение «Группы Двдддддддд» было определено в итоговом заявлении ее саммита, состоявшегося в 2009 г. в г.Питтсбурге (США). Там говорится: «Мы обозначили формат «Группы Двдддддддд» в качестве главного форума для осуществления нашего международного экономического сотрудничества»¹⁴. Отсюда

¹¹ Идея создания международного форума «Группа Двдддддддд» была обусловлена принятым на встрече лидеров «семерки» в Кёльне в июне 1999 г. решением «установить в рамках Бреттон-Вудской системы неформальный механизм для диалога по ключевым вопросам экономической и финансовой политики между системообразующими странами мира с целью достижения стабильного и устойчивого роста мировой экономики на благо всех стран». Решение об образовании «Группы Двдддддддд» было принято на встрече министров финансов и руководителей центральных банков стран «Группы Семи» в Вашингтоне 25 сентября 1999 г. Учредительная конференция министров финансов и управляющих центральными банками «Группы Двдддддддд» состоялась 15–16 декабря 1999 г. в Берлине. Конференция определила, что «Группа Двдддддддд» является неформальной организацией, объединяющей страны из разных регионов мира и с разным уровнем хозяйственного развития, а также ведущие международные финансовые организации на основе заинтересованности в коллективном решении важнейших мировых экономических и финансовых проблем. В состав «Группы Двдддддддд» входят следующие страны: Аргентина, Австралия, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, КНР, Мексика, Республика Корея, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, ЮАР и Япония. Кроме того, в ней представлены Европейский союз и представители МВФ и Всемирного банка. На страны «Группы Двдддддддд» приходится свыше 85% мирового ВВП. В них проживает более 60% населения мира, причём 66% беднейшего населения также приходится на эти страны.

¹² См.: Декларация саммита «Группы Двдддддддд» по финансовым рынкам и мировой экономике. 15 ноября 2008 г. (<http://события.президент.рф/справки/268>); Declaration. Summit on Financial Markets and the World Economy (http://www.g20.org/Documents/g20_Summit_declaration.pdf).

¹³ План действий по выходу из глобального финансового кризиса. 2 апреля 2009 г. (<http://события.президент.рф/справки/177>); London Summit – Leaders' Statement. London, April 2, 2009. The Global Plan for Recovery and Reform. 2 April 2009 (http://www.g20.org/Documents/g20_communique_020409.pdf).

¹⁴ Питтсбургский саммит – заявление глав государств «Группы Двдддддддд». 26 сентября 2009 г. (<http://события.президент.рф/справки/300>); Leader's Statement. The Pittsburgh Summit. Pittsburgh, September 24–25, 2009 (http://www.g20.org/Documents/Pittsburgh_summit_leaders_statemebt_250909). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

можно заключить, что данному формату отводилась роль постоянно действующего регулятора мировой экономики¹⁵.

В этой связи принципиальное значение имеет вопрос о соотношении компетенций «Группы Двадцати» и «Группы Восьми» («Большая восьмерка», G-8), членами которой являются ведущие экономически развитые страны, а также Россия.¹⁶ Экономические аспекты деятельности «Группы Восьми» – это преимущественно формирование стратегии, призванной противостоять глобальным вызовам, а именно: обеспечение энергетической безопасности; надежное снабжение продовольствием; противодействие неблагоприятным устойчивым климатическим изменениям на планете; преодоление экономической отсталости; борьба с бедностью, в особенности в странах Африки. На саммите «Группы Восьми» в итальянском городе Аквила (8–10 июля 2009 г.) поднимался, в частности, вопрос о разграничении назначения и полномочий между «Большой восьмеркой» и «Большой двадцаткой». Судя по опубликованным документам и высказываниям участников, к компетенции «Большой двадцатки» были отнесены вопросы, касающиеся, с одной стороны, преодоления нынешнего кризиса, а с другой – осуществления коренного реформирования мировой валютно-финансовой архитектуры.

Российское руководство активно поддерживает деятельность «Группы Двадцати» в качестве «ведущего глобального форума по проблемам экономики и финансов». При этом оно добивается демократизации этой структуры, с точки зрения как ее членства, так и механизмов функционирования. По этому поводу В.Путин в своем выступлении на заседании 16-го Петербургского международного экономического форума заявил: «Если говорить по-крупному, пришло время, когда «Двадцатка» должна в полной мере взять на себя бремя эффективного лидерства. Это значит, что «Двадцатка» не должна превратиться в очередной элитный клуб, заботящийся исключительно о своих членах. Эгоизм и закулисные сделки не добавляют стабильности и доверия... «Двадцатка» призвана стать той площадкой, где вырабатываются справедливые правила для устойчивого развития всей мировой экономики. Глобальный характер мировой экономики, когда все зависят друг от друга, предполагает сегодня и глобальный характер ответственности – прежде всего, разумеется, для ведущих экономик мира... Мы должны не только действовать вместе и реализовывать согласованную политику, но и отдавать себе отчет в том, как решения, принятые на национальном уровне, отразятся на положении дел в глобальном масштабе».¹⁷

Каковы ведущие целевые установки реформирования механизмов и институтов наднационального регулирования мировой экономики и финансовой сферы?

¹⁵ Первый заместитель Директора-распорядителя МВФ (2006–2011 гг.) Джон Липски, приветствуя «серьезное расширение международного процесса принятия решений» посредством возрастания роли «Группы Двадцати», в то же время справедливо указывает на два ее недостатка, а именно: во-первых ограниченность членского состава данного формата, вследствие чего подавляющее большинство стран мира остаются за бортом этого процесса, и, во-вторых, отсутствие механизма голосования, который позволял бы принимать решения в тех случаях, когда нет согласия подавляющего большинства участников. Далее он пишет: «Эти недостатки необходимо устранить, а новая архитектура могла бы обеспечить больший простор для принятия совместных решений по более широкому кругу международных экономических и финансовых вопросов, а МВФ была бы отведена в ней новая расширенная роль ключевого участника» (Липски Дж. В преддверии посткризисного мира // Финансы и развитие, 2009, вып.46, №2, с.31).

¹⁶ Поскольку Россия не участвует в обсуждении финансово-экономических вопросов в рамках «Большой восьмерки», соответствующие решения де-факто принимаются в формате G-7.

¹⁷ В.Путин. Выступление на пленарном заседании 16-го Петербургского международного экономического форума. 21 июня 2012 г. (<http://события.президент.рф/новости/15709>). В дальнейшем сноска к данному источнику не приводится.

В декларации первого саммита «Группы Двадцати» в Вашингтоне (15 ноября 2008 г.) основные подходы к реорганизации международного регулирования были сформулированы следующим образом: «...Мы будем осуществлять реформы, укрепляющие финансовые рынки и режимы регулирования, с целью избежать кризисов в будущем. Ответственность за регулирование лежит в первую очередь на национальных регулирующих инстанциях, представляющих собой «первую линию обороны» в борьбе с нестабильностью рынка. ...Регулирующие инстанции должны обеспечить, чтобы их действия способствовали укреплению рыночной дисциплины, не приводили к потенциально негативным последствиям для других стран, включая использование различий в нормативной базе в свою пользу, и должны поддерживать конкуренцию, динамизм и новаторство на рынке¹⁸». В заявление вашингтонского саммита был включен так называемый «План действий по реализации принципов реформы».

Вторая встреча руководителей стран «Группы 20», которая состоялась 2 апреля 2009 г. в Лондоне, приняла «План действий по выходу из глобального финансового кризиса»¹⁹. Одним из приложений к этому документу являлось «Заявление об укреплении финансовой системы»²⁰. В документах лондонского и последующих саммитов «Двадцатки»²¹ базовые принципы реформирования регулятивных механизмов мировой экономики и финансовой сферы расширялись, дополнялись и конкретизировались. В общем виде эти принципы, которые красной нитью проходят через все заявления саммитов «Двадцатки», могут быть обобщены следующим образом.

Во-первых, ключевой установкой, своего рода общим знаменателем, мер по совершенствованию институциональных механизмов экономического и финансового регулирования является обеспечение так называемой *прозрачности (транспарентности)* рынков и подотчетности компаний. Под этим понимается своевременное и полное раскрытие и распространение информации, в особенности относящейся к сложным финансовым продуктам, которая давала бы исчерпывающее представление о состоянии как макроэкономической ситуации, так и частного бизнеса в соответствующих странах. В Вашингтонской декларации цель повышения уровня транспарентности среди пяти основных пунктов «Плана действий» поставлена на первое место.

Во-вторых, особый акцент делается на вопросах *повышения качества регулирования* деятельности финансовых рынков (режимы регулирования, пруденциальный надзор, управление рисками) со стороны международных организаций, а также национальных и региональных органов власти. Каждой стране предлагалось оценить степень эффективности существующего у нее режима регулирования и разработать соответствующие рекомендации. Эти оценки и рекомендации предполагали: (а) совершенствование «структуры и принципов своей системы регулирования в целях обеспечения ее совместимости с современной, глобализированной финансо-

¹⁸ См.: Декларация саммита «Группы Двадцати» по финансовым рынкам и мировой экономике. 15 ноября 2008 г. (<http://события.президент.рф/справки/268>); Declaration. Summit on Financial Markets and the World Economy (http://www.g20.org/Documents/g20_Summit_declaration.pdf). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

¹⁹ План действий по выходу из глобального финансового кризиса. 2 апреля 2009 г. (<http://события.президент.рф/справки/177>); London Summit – Leaders' Statement. 2 April 2009. The Global Plan for Recovery and Reform. 2 April 2009 (http://www.g20.org/Documents/g20_communique_020409.pdf). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

²⁰ Питтсбург, США – 24–25 сентября 2009 г.; Торонто, Канада – 26–27 июня 2010 г.; Сеул, Южная Корея – 12 ноября 2010 г.; Канны, Франция 3 ноября 2011 г.; Лос-Кабос, Мексика 18–19 июня 2012 г.

²¹ В т.ч. на очередном саммите «Группы 20» в Санкт-Петербурге осенью 2013 г.

вой системой»; (б) обеспечение дифференцированного характера регулирования в сфере банковского дела, рынков ценных бумаг и страхования; (в) режимы разрешения споров и законодательства по банкротству, «с тем чтобы эти режимы при необходимости могли обеспечить упорядоченную ликвидацию крупных транснациональных финансовых организаций со сложной структурой». Предполагалось обследовать сферы охвата регулированием частных организаций-участников рынков (в особенности системообразующих), а также финансовых инструментов и продуктов и добиться того, чтобы все они «надлежащим образом» подпадали под действие механизмов регулирования и надзора.

Предметом особого внимания заботы должны стать крупные и сложные финансовые институты, функционирование которых потенциально чревато возникновением системного риска. Это в первую очередь хеджевые фонды, «теневые» (нерегулируемые) банки, частные пулы капитала, а также рынки кредитных производных инструментов.

В-третьих, предусматриваются *меры по обеспечению согласованности, целостности финансовых рынков*, то есть взаимного согласования интересов их участников. В этом контексте ставится цель усилить сотрудничество между национальными правовыми и регулирующими механизмами на региональном и международном уровнях, а также наладить постоянный обмен информацией между национальными и региональными властями о внутренних и трансграничных угрозах стабильности рынков, с тем чтобы обеспечивать устранение этих угроз. Планируется пересмотр правил, регулирующих предпринимательскую деятельность, для защиты участников рынков от рыночных манипуляций и мошенничества. Национальным и региональным властям рекомендуется постоянно предпринимать согласованные меры «для защиты международной финансовой системы от противозаконных структур», а также «от эгоистичных и нетранспарентных судебных решений, создающих опасность противозаконной финансовой деятельности».

В-четвертых, постоянно и настойчиво указывается, что экономическая и финансовая глобализация требует налаживания *тесной многосторонней координации национальных экономических политик*. В этом единодушны политические деятели ведущих стран мира и руководители международных финансовых организаций. В материалах «Группы Двадцати» содержатся призывы к укреплению международного сотрудничества между национальными и региональными органами власти при выработке регламентирующих норм и других мер во всех секторах финансовых рынков, в том числе применительно к трансграничному движению капиталов.

Российское руководство, указывая на необходимость укрепления механизмов коллективного глобального регулирования, связывает такую необходимость в особенности с тенденцией формирования многополярного мира²². В упоминавшихся ранее предложениях России к лондонскому саммиту «Двадцатки» говорилось: «На смену отжившему однополярному устройству мировой экономики должна прийти система, основанная на взаимодействии нескольких крупных центров. Но чтобы новый многополярный мир не стал непредсказуемым, необходимо укреплять систему глобальных регуляторов, основанных на международном праве и системе многосторон-

²² Вот как оценил эту тенденцию в своем выступлении в Питтсбурге (США) 26 сентября 2009 г. Президент Д.А. Медведев: «Происходит, на мой взгляд, как раз то, о чем мы говорили еще некоторое время назад, год назад и даже раньше. Действительно, происходит крах однополярного мира. Сегодня это все осознают... Это можно только приветствовать. Поэтому то, что сейчас страны становятся более кооперабельны – что в этом плохого? Прекрасно. Это гораздо лучше, чем однополярный мир, где никто друг друга не слушает, а есть старший в группе, на которого все равняются. Давайте уж друг друга слушать научимся» (Пресс-конференция по итогам саммита «Группы Двадцати», 26 сентября 2009 г. <http://события.президент.рф/выступления/5578>).

них соглашений. Поэтому так важно переосмыслить роль ведущих международных организаций и институтов».

Власти стран, переживающих экономические трудности, вызванные внешними факторами, находятся перед выбором. С одной стороны, они могут посредством переговоров добиваться реформирования регулирующих механизмов, так чтобы эти механизмы надежно устраняли возможность негативного воздействия одних экономик на другие. С другой стороны, они могут прибегать для защиты своих национальных интересов к разного рода односторонним мерам (таможенные пошлины, меры нетарифного регулирования, квотирование экспорта и импорта, валютные ограничения, в особенности в отношении трансграничного движения капиталов, манипулирование валютными курсами и т.п.).

Представление о необходимости надгосударственного регулирования мировой экономики, или глобального управления ею (*global governance*), в настоящее время разделяется большинством экономистов. Обеспечению взаимного согласования национальных политик в сфере экономики и финансов служит деятельность всей совокупности международных институтов.

В-пятых, рекомендации «Двадцатки» предусматривают *реформирование международных финансовых организаций*. В Вашингтонской декларации «Группы Двадцати» в числе механизмов, призванных практически обеспечить реализацию основных принципов реформы регулирования мировой финансовой системы, ключевая роль отводится *Международному валютному фонду*. По этому поводу говорится: «МВФ, учитывая его универсальный членский состав и значительный опыт в макроэкономической сфере, должен... взять на себя лидирующую роль в том, что касается извлечения уроков из нынешнего кризиса в соответствии со своим кругом полномочий». Перед Фондом ставится задача «вести работу по более чёткому выявлению слабых мест, предупреждению потенциальных перегрузок системы». Заинтересованность «Двадцатки» в МВФ понятна: в то время как сфера действия ее решений ограничивается странами-членами, уставными обязательствами по отношению к МВФ связаны практически все страны мира.

По мере накопления опыта и изменения мировой ситуации в ходе последующих саммитов «Группы Двадцати» акцент делался на конкретных аспектах и целях совершенствования системы международного экономического регулирования.

Глобальные дисбалансы и основные этапы эволюции наднационального макроэкономического регулирования

Мировое сообщество глубоко озабочено наличием крупных и устойчивых глобальных дисбалансов. Данное выражение используется для характеристики широкого круга неравновесных состояний в различных секторах мировой экономики. Однако в первую очередь под ним понимают существование постоянного (с 1970-х гг.) дефицита платежного баланса США (и, соответственно, активного сальдо Японии, Китая и некоторых других стран), который чреват ущербом для партнеров США.

Механизм плавающих валютных курсов, ставший ключевым компонентом Ямайской международной валютной системы, которая сменила послевоенную Бреттон-Вудскую систему, оказался далеко не столь эффективным, как того ожидали. Неудовлетворенность результатами функционирования этого механизма привела к постановке вопроса о том, чтобы, не отказываясь от использования системы валютного плавления, для решения проблемы международных дисбалансов, одновременно, что называется, «зайти с другого конца». Имеется в виду выработка международно согласованных принципов и норм проведения (в первую очередь странами-эмитентами резервных валют) национальных макроэкономических политик. Ведь

именно разноречивой в целях и методах осуществления этих политик и служит главным источником возникновения данных дисбалансов, которые, в свою очередь, создают серьезные проблемы для экономики многих стран.

В предложениях России к лондонскому саммиту «Двадцатки» данный подход был сформулирован таким образом: «Россия исходит из того, что в условиях глобализации для нормального функционирования мировой экономики необходима стабильная, предсказуемая и функционирующая по заранее известным правилам международная валютно-финансовая система, в основе которой лежит поддержание макроэкономической и финансовой дисциплины ведущими мировыми экономиками. Нынешний кризис показал, что поддержание такой дисциплины остается нерешенной задачей как для суверенных государств, так и для ведущих компаний, оперирующих на глобальных рынках». В этом контексте предлагалось «разработать и принять международно признанные стандарты в области макроэкономической и бюджетной политики, соблюдение которых являлось бы обязательным для ведущих мировых экономик, в том числе и стран-эмитентов резервных валют»²³.

Соблюдение согласованных правил проведения макроэкономической политики не позволило бы впредь отдельным странам осуществлять потребление сверх объемов имеющихся у них сбережений, иными словами, «жить не по средствам», решая свои внутренние экономические и социальные проблемы за счет других государств. Однако в декларации, одобренной на лондонской встрече, участники зафиксировали лишь самую общую договоренность о том, что «желательно достичь новый глобальный консенсус по вопросу об основных ценностях и принципах, которые будут стимулировать устойчивую экономическую активность».

Питтсбург: старт Рамочного соглашения

Первые официально оформленные шаги по реализации идеи образования механизма международного согласования макроэкономических политик были предприняты в ходе третьей встречи глав государств «Группы Двадцати», которая состоялась в сентябре 2009 г. в Питтсбурге (США). В итоговом заявлении этого саммита была зафиксирована договоренность участников «принять рамочное соглашение, определяющее нашу политику и совместные меры, направленные на обеспечение уверенного, устойчивого и сбалансированного роста». Далее говорилось: «Наше Рамочное соглашение об уверенном, устойчивом и сбалансированном росте²⁴ представляет собой документ, который обязывает нас действовать сообща, для того чтобы определять, в какой мере проводимые в наших странах меры политики согласовываются друг с другом, оценивать, совместимы ли они в совокупности с целями обеспечения более устойчивого и сбалансированного роста, а также, по мере необходимости, предпринимать меры для достижения наших общих целей».

Сопоставление и согласование макроэкономической политики стран «Двадцатки» посредством названного Рамочного соглашения имеет *двойную цель*. С одной стороны, соглашение призвано создавать наиболее благоприятные условия, вы-

²³ В том, что касается стран-эмитентов резервных валют, в российских предложениях указывалось: «Необходимо учитывать, что большинство стран мира размещает свои международные резервы в иностранных валютах и хотели бы быть уверены в их надежности. В свою очередь, эмитенты резервных и расчетных валют объективно заинтересованы в том, чтобы их денежные знаки пользовались спросом и доверием у других государств. Поэтому принципиально важна большая открытость в проведении кредитно-денежной политики стран-эмитентов резервных валют. Эти страны должны принять на себя обязательства руководствоваться международными правилами макроэкономической и финансовой дисциплины» (Предложения Российской Федерации к саммиту «Группы Двадцати» в Лондоне, апрель 2009 г.; <http://www.kremlin.ru/text/docs/2009/03/213992.shtml>).

²⁴ A Framework for Strong, Sustainable and Balanced Growth; далее – Рамочное соглашение.

зывать своего рода синергетический эффект для стимулирования роста мировой экономики и предотвращения системных кризисов в будущем. С другой стороны, оно должно содействовать устранению глобальных дисбалансов (масштабных и длительных нарушений равновесия платежных балансов по текущим операциям) и, тем самым, обеспечивать устойчивое функционирование международной валютно-финансовой системы.

Что касается *механизма реализации* Рамочного соглашения, то участники «Группы Двадцати» учредили в этих целях специальный многосторонний механизм – «Процесс взаимной оценки» (МАП; Mutual Assessment Process), предназначенный для тестирования совместимости экономической политики соответствующих стран²⁵. Официально этот механизм был введен в действие на встрече министров финансов и управляющих центральными банками стран «Двадцатки», состоявшейся в Сент-Эндрюсе (Великобритания) 6–7 ноября 2009 г.

МАП – это краеугольный камень Рамочного соглашения. С помощью данного механизма страны «Группы 20» устанавливают цели для управления мировой экономикой осуществляют разработку мер экономической политики, необходимых для достижения этих целей, а также взаимную оценку достигнутого на этом пути прогресса. По поручению «Группы Двадцати» МВФ производит технический анализ, предназначенный для оценки степени согласованности экономических политик стран-членов, а также перспектив совместного достижения целей «Двадцатки».

Торонто: итоги первого этапа

Итоги работы по осуществлению взаимной оценки экономической политики государств-членов на первом этапе реализации Рамочного соглашения были подведены в ходе четвертого саммита «Группы Двадцати», который состоялся в Торонто (Канада) в июне 2010 г.²⁶

Выполняя поручение предыдущего Питтсбургского саммита, МВФ произвел оценку соответствия экономической политики стран-членов целям «Двадцатки» в том, что касается экономического роста. В результате проделанной работы он разработал «базисный сценарий» (Base case scenario) экономической политики. В сотрудничестве с Рабочей группой «Группы Двадцати» и другими международными организациями МВФ осуществил сопоставление возможных альтернативных сценариев этой политики, в числе которых был и наиболее «благоприятный сценарий» (upside scenario). В случае реализации последнего «хорошо продуманные совместные меры экономической политики «Группы Двадцати» дают оптимальные результаты для всех, включая достижение широкомасштабной ребалансировки глобального спроса».

Участники саммита в Торонто пришли к выводу, что если будет избран «благоприятный сценарий» осуществления экономической политики, то в среднесрочной перспективе станет возможным:

- увеличить объем мирового производства до 4 трлн. долларов США;
- создать примерно 52 млн. рабочих мест;
- вывести до 90 млн. человек из состояния бедности; и
- значительно сократить глобальные дисбалансы в счетах текущих операций.

²⁵ См.: International Monetary Fund. The G-20 Mutual Assessment Process (MAP) (<http://www.imf.org/external/np/exr/dacts/g20map.htm>).

²⁶ См.: Декларация саммита лидеров государств «Группы 20» в Торонто. 27 июня 2010 г. (<http://события.президент.рф/справки/643>); The G-20 Toronto Summit Declaration. June 26–27, 2010 (www.un.org/wcm/webdav/site/ldc/shared/G20_declaration.pdf). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

Руководители стран-членов «Группы Двадцати» на саммите в Торонто подтвердили свою приверженность механизму МАП и договорились предпринять меры в области экономической политики, которые приближали бы их к «благоприятному сценарию».

Развитые страны-участники «Двадцатки» обязались вдвое сократить к 2013 г. дефициты своих государственных бюджетов и «стабилизировать или вывести на снижающуюся траекторию к 2016 г. отношение государственного долга к ВВП». Они также обещали проводить денежно-кредитную политику «на надлежащем уровне в целях достижения ценовой стабильности и таким образом содействия экономическому восстановлению».

В декларации Торонтского саммита нашли акцентированное отражение те целевые установки согласования макроэкономических политик, которые относятся к международному (валютно-финансовому) аспекту Рамочного соглашения. В тексте данной декларации указывается на необходимость дифференцированного подхода к отдельным группам стран, означающего учет их национальной специфики, связанной с состоянием платежных балансов. В этом контексте говорится: «Развитые страны, имеющие дефицит платежного баланса, должны принимать меры для увеличения национальных сбережений, сохраняя при этом рынки открытыми и добиваясь повышения конкурентоспособности экспорта» (не трудно догадаться, что это относится в первую очередь к США). В свою очередь, «страны с профицитом платежного баланса будут проводить реформы, направленные на ограничение их зависимости от внешнего спроса, уделяя больше внимания внутренним источникам роста».

Что же касается *стран с развивающимися рынками, имеющих профицит платежного баланса* (имеются в виду прежде всего Китай, а также Россия), то предполагается, что они будут осуществлять реформы, включающие, наряду с прочим, «повышение степени гибкости обменных курсов, с тем чтобы они отражали глубокие, фундаментальные экономические показатели».

Сеул: индикативные руководства

В Декларации, принятой на пятом саммите «Группы Двадцати», который состоялся 11–12 ноября 2010 г. в Сеуле (Южная Корея)²⁷, было предусмотрено дальнейшее расширение и углубление Процесса взаимной оценки в рамках реализации Рамочного соглашения. Страны «Двадцатки» дали обязательство более решительно работать над устранением ключевых дисбалансов, которые могли бы поставить под угрозу достижение их целей, относящихся к экономическому росту. При этом был одобрен переход от оценки экономической политики по группам стран к индивидуальной страновой оценке.

На саммите в Сеуле в итоге обсуждения реализации Рамочного соглашения и вопросов дальнейшего противодействия глобальным дисбалансам особый акцент был сделан на достижении целей, относящихся к международным экономическим отношениям. При этом подчеркивалась необходимость тесной увязки макроэкономической политики, с одной стороны, и валютной (в особенности курсовой) – с другой. Данное обстоятельство было связано с тем, что глобальный экономический кризис вызвал существенное обострение противоречий в валютно-финансовой сфере, которое в силу ряда причин стало особенно ощутимым с осени 2010 г.

²⁷ Декларация саммита «Группы Двадцати» в Сеуле. 12 ноября 2010 г. (<http://события.президент.рф/справки/768>); The G20 Seoul Summit. Leaders`Declaration. November 11–12, 2010 (<http://www.g20.org/Documents2010/11/seoulsummit.declaration.pdf>). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

По результатам состоявшихся дискуссий в итоговом документе Сеульского саммита было зафиксировано обязательство «проводить макроэкономическую политику, в том числе осуществлять, когда это необходимо, бюджетную консолидацию, с тем чтобы обеспечить непрерывное восстановление и устойчивый рост экономики, а также укрепить стабильность финансовых рынков, в частности, посредством растущего использования систем рыночно определяемых валютных курсов, увеличения гибкости валютных курсов, так чтобы они отражали основополагающие экономические факторы, и отказа от конкурентных девальваций валют». Последующая реализация Рамочного соглашения была нацелена на то, чтобы «обеспечивать внешнюю устойчивость», то есть равновесие счетов текущих операций платежных балансов.

На Сеульском саммите впервые была специально подчеркнута ответственность развитых стран с резервными валютами (т.е. фактически США). В этой связи указывалось, что данные страны «будут бдительно следить за тем, чтобы не допускать чрезмерную волатильность и беспорядочные колебания валютных курсов. Эти действия помогут снизить риски чрезмерной волатильности потоков капиталов, с которыми сталкиваются некоторые страны с развивающейся экономикой».

Значительным шагом в направлении совершенствования, своего рода «технологизации» механизма согласования макроэкономической политики стало решение лидеров «Группы Двадцати» согласовать набор конкретных индикативных критериев для оценки причин возникновения и масштабов глобальных дисбалансов. Эти критерии в совокупности образуют «*Индикативные руководства*» (Indicative Guidelines), которые «будут служить в качестве механизма своевременного распознавания крупных дисбалансов, требующих принятия превентивных и корректирующих мер». Использование механизма взаимных оценок должно помочь выявлению, с учетом специфики отдельных стран или регионов, природы возникновения международных дисбалансов и «определению фундаментальных причин, препятствующих их урегулированию».

Париж/Вашингтон: отбор показателей

В соответствии с поручением Сеульского саммита «Группы Двадцати» конкретный *отбор показателей* для идентификации устойчивых глобальных дисбалансов был осуществлен Рабочей группой по реализации Рамочного соглашения и одобрен на встрече министров финансов и управляющих центральными банками стран «Восьмерки», которая состоялась в феврале 2011 г. в Париже²⁸. Эти показатели подразделяются на две категории. Показатели, относящиеся к *внутренней макроэкономической политике* – бюджетный дефицит; объем государственного долга; уровень частных сбережений; величина частного долга. Показатели, характеризующие *внешнеэкономические дисбалансы* – состояние торгового баланса; чистый приток доходов от инвестиций; односторонние трансферты (т.е. в совокупности – счет текущих операций).

Значения названных показателей не рассматриваются в качестве обязательных целевых установок для формирования экономической политики стран «Группы Двадцати». Однако с их помощью устанавливаются конкретные качественные или количественные контрольные значения (reference values), по которым оцениваются фактические отклонения избранных показателей отдельных стран с целью выявления и характеристики дисбалансов.

²⁸ Communiqué. Meeting of G20 Finance Ministers and Central Bank Governors. February 18–19, 2011 (<http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011-finance-110219-en.html>).

В качестве методологических инструментов для выполнения указанных процедур на следующей встрече министров экономики и глав центральных банков (Вашингтон, апрель 2011 г.)²⁹ были избраны четыре подхода. Ими являются:

- *структурный подход*, использующий теоретические модели, лежащие в основе макроэкономических расчетов МВФ, и предполагающий сопоставление показателей стран «Группы Двадцати» с учетом специфических особенностей этих стран (демографическая ситуация, нефтяной баланс, тренд роста экономики и т.п.);
- три *статистических подхода*: а) сопоставление показателей стран «G20» на основе их национальных исторических трендов; б) сопоставление исторических рядов индикаторов стран «Группы Двадцати» с показателями групп стран, находящихся на одинаковых уровнях развития; в) сопоставление индикаторов стран-членов «Группы Двадцати» с соответствующими данными, относящимися к «Двадцатке» в совокупности³⁰.

Использование указанных методологических подходов призвано содействовать осуществлению «углубленного анализа» (in-depth assessment) наиболее масштабных дисбалансов для выявления факторов возникновения такого рода дисбалансов и определения способов противодействия им.

Динамика страновых показателей должна служить основанием для оценки налоговой, бюджетной, денежно-кредитной политики, в особенности политики в области валютных курсов государств-участников, и выработки для них соответствующих рекомендаций. В случае увеличения активного сальдо платежного баланса по счету текущих операций сверх установленного предела страна должна предпринимать меры для укрепления своей валюты; более значительный, чем предусмотрено, дефицит текущего счета дает повод для ослабления валютного курса.

Канны: вынужденная смена акцентов

Очередной саммит «Группы 20», состоявшийся в Каннах (Франция) 3–4 ноября 2011 г., проходил в обстановке нового ухудшения состояния мировой экономики, нарастания финансовых рисков, связанных в первую очередь с кризисом суверенной задолженности в ряде стран Еврозоны. Это побудило лидеров государств-участников «Двадцатки» в определенной мере сместить акценты, касающиеся согласования национальных экономических политик.

Итоговые документы Каннского саммита содержат отсылки на охарактеризованное ранее Рамочное соглашение. В частности, «Двадцатка» пообещала и впредь использовать разработанные в соответствии с этим Соглашением индикативные ру-

²⁹ Final Communiqué. Meeting of G 20 Finance Ministers and Central Bank Governors. April 15, 2011 (<http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011-finance-110415-en.html>).

³⁰ Указанные статистические подходы основываются на данных за период 1990–2004 гг., который предшествовал возникновению крупных внешних дисбалансов. В качестве дополнительной информации используются также справочные значения за период 1990–2010 гг. Во всех четырех подходах показатели, полученные с помощью индикативных руководств, сопоставляются с прогнозными оценками для периода 2013–2015 гг. Это нужно для того, чтобы установить, следует ли осуществить более глубокую оценку показателей. Страны, применительно к которым использование по меньшей мере двух из четырех подходов выявляет наличие масштабных и устойчивых дисбалансов, должны быть подвергнуты более углубленному анализу. При осуществлении оценок стран-членов следует уделять должное внимание характеру политики валютного курса и кредитно-денежной политики. В том, что касается стран зоны евро, имеющих обособленные структуры управления, осуществляемые оценки будут распространяться на соответствующие органы управления. Должны также учитываться национальные особенности стран. Независимый анализ МВФ будет основываться на его собственных прогнозных оценках, в то время как при осуществлении оценок странами-членами могут использоваться национальные данные.

ководства «в качестве механизма оценки прогресса, достигнутого в обеспечении «ребалансировки» (изменения структуры мирового спроса) и согласовании бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики в отношении финансового сектора, а также структурной, курсовой и другой экономической политики»³¹. Однако в условиях нового обострения глобальных экономических и финансовых проблем трактовка данного Соглашения как совокупности целевых установок и норм, определяющих проведение страновых экономических политик в целях обеспечения устойчивого экономического роста на длительную перспективу, по сути, отошла на второй план. В этой связи лидеры «Группы Двадцати» отметили: «Наше Рамочное соглашение по обеспечению уверенного, устойчивого и сбалансированного роста не привязано к какому-то моменту во времени, а является динамическим процессом, который учитывает развитие событий».

Главной целью наднационального регулирования глобальной экономики на данном этапе стало разрешение насущных проблем текущего характера, в первую очередь снижение резко возросшего *уровня безработицы*. По этому поводу в Финальной декларации саммита «Группы Двадцати» в Каннах, озаглавленной «Построение нашего общего будущего: возобновление коллективных действий для всеобщего блага», говорится: «Мы твердо убеждены в том, что в ходе осуществления мер и стратегий, предусмотренных для восстановления роста и доверия в соответствии с Рамочным соглашением об уверенном, устойчивом и сбалансированном росте, основное внимание надлежит уделять проблемам в сфере занятости. Мы обязуемся возобновить борьбу с безработицей и поощрять создание достойных рабочих мест, особенно для молодежи и других категорий людей, которые больше всего пострадали от экономического кризиса»³².

В соответствии со сказанным выше, практической формой реализации участниками Каннского саммита Рамочного соглашения явилось формирование ими «Плана действий для поощрения роста и создания рабочих мест»³³. «Наша конечная цель, – говорится в этом документе, – заключается в обеспечении большего числа и более качественных рабочих мест для наших граждан, в содействии социальному объединению во всех странах, а также развитию и сокращению масштабов бедности в менее развитых странах по всему миру».

Каннский план состоит из двух основных частей. Первая из них предусматривает меры, имеющие целью «устранение факторов краткосрочной уязвимости», то есть ликвидацию непосредственных рисков, угрожающих восстановлению экономики. Данные меры осуществляются дифференцированно – применительно к отдельным группам стран.

³¹ Каннский план действий по обеспечению роста и занятости. Канны, 4 ноября 2011 г. (<http://события.президент.пф/справки/1073>); Cannes Action Plan for Growth and Jobs. Cannes, November 4, 2011 (<http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011/-cannes-action-111104-en.html>). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

³² Финальная декларация саммита «Группы Двадцати» в Каннах «Построение нашего общего будущего: возобновление коллективных действий для всеобщего блага». 3 ноября 2011 г. (<http://события.президент.пф/справки/1072>); Cannes Summit Final Declaration – Building Our Common Future: Renewed Collective Action for the Benefits of All. Cannes, November 4, 2011 (<http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011-cannes-declaration-111104-en.html>). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

³³ В Коммюнике встречи лидеров «Группы 20» в Каннах по этому поводу сказано: «Мы согласовали План действий по обеспечению роста и занятости для решения краткосрочных проблем и укрепления среднесрочных основ для роста»././ Коммюнике встречи лидеров государств-участников «Группы Двадцати». Канны. 3–4 ноября 2011 г. (<http://события.президент.пф/справки/1074>); Communiqué: G 20 Leaders Summit. Cannes, November 4, 2011 (<http://www.g20.utoronto.ca/2011/2011-cannes-communique-111104-en.html>). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

Развитые страны (США, страны Еврозоны и Япония) принимают на себя обязательство реализовать «четкие, конкретные и заслуживающие доверия» меры, направленные на достижение бюджетной консолидации, существенное улучшение состояния государственных бюджетов. При этом особый упор делается на выполнении европейскими государствами решений, предусматривающих усиление надзора в отношении проведения экономической и налогово-бюджетной политики, формирование основ для повышения качества управления экономикой Еврозоны. Такие меры должны иметь своим результатом создание «защитных рубежей», которые бы препятствовали возникновению «эффекта домино». В этих целях на саммите стран Еврозоны 26 октября 2011 г. было согласовано увеличение ресурсов Европейского механизма финансовой стабильности (EFSF) до 1 трлн. евро.

Страны, в которых состояние государственных финансов остается в основном устойчивым (Австралия, Бразилия, Германия, Канада, Китай, Корея, Индонезия), должны полагаться на функционирование автоматических бюджетных стабилизаторов. В случае значительного ухудшения состояния мировой экономической конъюнктуры эти страны будут предпринимать дискреционные меры, направленные на поддержку внутреннего спроса.

Страны с формирующимися рынками, имеющие значительное положительное сальдо по счетам текущих операций (Китай, Россия), обязуются осуществлять мероприятия в целях увеличения объема внутреннего спроса, а также повышения степени гибкости рыночных валютных курсов.

Вторая часть принятого в Каннах плана – «Укрепление среднесрочных основ экономического роста». Она предполагает проведение «устойчивых реформ на широкой основе для укрепления доверия, увеличения объема мирового производства и создания рабочих мест».

В данном контексте был разработан детальный план из шести пунктов, которые предусматривали: «(1) приверженность бюджетной консолидации; (2) установку в странах с профицитом счета текущих операций на повышение спроса со стороны частного сектора, а в странах, имеющих дефицит счета текущих операций – на переключение спроса от государственного сектора к частному; (3) осуществление структурных реформ для ускорения темпов роста и создания рабочих мест в странах-членах «Группы Двадцати»; (4) реформы для укрепления национальных/мировых финансовых систем; (5) меры стимулирования открытой торговли и инвестиций, отказ от протекционизма во всех его формах; (6) меры по оказанию содействия развитию».

По каждому из указанных пунктов страны-члены «Группы 20» приняли конкретные обязательства. При этом особое внимание было уделено *странам, имеющим значительный профицит счета текущих операций и относительно низкий уровень частного спроса* (Германия, Китай, Япония, некоторые другие). Этим странам отводится важная роль в ребалансировке с целью достижения устойчивого международного равновесия, а также в поддержании необходимого объема совокупного мирового спроса. Соответствующие страны обязуются принимать меры, направленные на увеличение частного потребления и инвестиций в масштабах, которые бы обеспечивали должный уровень внутреннего спроса.

Японии рекомендовано осуществить ускоренную реализацию «Новой стратегии в отношении роста», включающей меры политики, призванные стимулировать спрос на ряд услуг. От Китая ожидают осуществления шагов, направленных на перемещение спроса в сторону внутреннего потребления посредством укрепления систем социальной защиты, повышения доходов домашних хозяйств и соответствующей трансформации модели экономического роста. Одновременно Китай принял обязательство продвигаться в направлении достижения большей гибкости обменного кур-

са, с тем чтобы этот курс стал реально отражать базовые экономические показатели, и постепенно снижать темпы накопления международных резервов.

Специально акцентирована важность усилий стран ЕС, направленных на ускорение и дальнейшее углубление интеграции Единого рынка. В рамках стратегии «Европа 2020» ЕС принял ряд важных целевых показателей на 2020 г., в т.ч. повышение до 75% уровня занятости возрастной категории от 20 до 64 лет и повышение уровня государственных и частных инвестиций в НИОКР до 3% ВВП ЕС.

Общим знаменателем Каннского плана являлся тезис о необходимости усиления *социального измерения глобализации*. В Финальной декларации саммита по этому поводу утверждалось: «Социальные проблемы и проблемы в сфере занятости будут и впредь оставаться неотъемлемой частью повестки дня «Группы Двдцати» наряду с экономическими, валютными и финансовыми проблемами». А в Коммюнике по итогам саммита в Каннах эта мысль была выражена еще более категорично: «Мы твердо уверены в том, что безработица и вовлеченность в жизнь общества должны находиться в центре наших действий и политики по восстановлению роста и доверия». В соответствии с этой установкой в рамках «Двдцатки» учреждена целевая Рабочая группа по вопросам занятости, которая должна ориентироваться в основном на проблемы молодежной безработицы. Международным организациям (МВФ, Всемирный банк, ОЭСР и МОТ) поручено следить за тем, в какой мере реализация программы экономических реформ, предусмотренной Рамочным соглашением «Группы Двдцати», будет содействовать созданию рабочих мест, и информировать о глобальных перспективах в сфере занятости.

Лос-Кабос: прежним курсом

Исходным пунктом формирования выводов и решений очередного, (седьмого по счету) саммита «Группы Двдцати» (состоялся 18–19 июня 2012 г. в г.Лос-Кабос, Мексика) стала констатация того факта, что «восстановление мировой экономики по-прежнему сталкивается с определенными трудностями». Это в первую очередь высокий уровень напряженности на финансовых рынках, наличие крупных внешних, бюджетных и финансовых дисбалансов. В Итоговой декларации саммита по данному поводу отмечается: «Сохраняется очевидная уязвимость мировой экономики, что неблагоприятно отражается на повседневной жизни людей во всем мире, сказывается на рабочих местах, торговле, развитии и окружающей среде»³⁴.

Как и в предыдущем году, «Двдцатка» основной акцент сделала на определении способов противодействия наиболее острым краткосрочным рискам и угрозам. Показательно, что принятый Лос-Кабосским саммитом план практически повторяет наименование предыдущего, а именно «План действий по содействию росту и созданию рабочих мест»³⁵.

Квинтэссенция Лос-Кабосского плана действий изложена в Декларации следующим образом: «Уверенный, устойчивый и сбалансированный экономический рост остается высшим приоритетом «Группы Двдцати», поскольку он обеспечивает создание большего числа рабочих мест и повышает благосостояние во всем мире. Мы подтверждаем приверженность принятию всех необходимых мер политики, направленных на укрепление спроса, поддержку глобального экономического роста и вос-

³⁴ Итоговая декларация лидеров «Группы Двдцати». 19 июня 2012 г. (<http://события.президент.рф/справки/1245>); G20 Leaders Declaration. Los-Cabos, June 19, 2012 (www.g20.utoronto.ca/2012/2012-0619-loscabos.html). В последующем ссылки на данные источники не приводятся.

³⁵ См.: The Los Cabos Growth Action Plan. Los Cabos, Mexico, June 19, 2012 (www.g20.utoronto.ca/2012/2012-0619-loscabos-actionplan.html).

становление доверия, устранение кратко- и среднесрочных рисков, активизацию создания рабочих мест и снижение безработицы... Мы будем своевременно выполнять все наши обязательства и внимательно следить за ходом их реализации».

Как это было и в предыдущем году, в соответствующем документе целевые установки определены применительно к отдельным группам стран. При этом основной водораздел вновь проводится между странами с устойчивым дефицитом по счету текущих операций, с одной стороны, и имеющими профицит – с другой.

В условиях нарастания рыночной напряженности в *Европе* представляется закономерным, что специальное внимание в Лос-Кабосской декларации уделено поискам разрешения экономических и финансовых проблем именно этого региона. Выражена надежда, что «участники Еврозоны из числа государств «Группы Двадцати» примут все необходимые меры, чтобы защитить целостность и стабильность Еврозоны, улучшить функционирование финансовых рынков и разорвать замкнутый круг взаимозависимости между суверенными структурами и банками».

Участники саммита приветствовали осуществляемые руководством ЕС и Еврозоны масштабные меры, направленные на поддержку финансовой стабильности, «как вклад в предлагаемую «Группой Двадцати» основу активного, устойчивого и сбалансированного роста». В числе этих мер: принятие Бюджетного пакта, предназначенного для осуществления «более глубокой бюджетной и экономической интеграции»; становление Европейского стабилизационного механизма, призванного обеспечивать укрепление европейских защитных систем; структурные реформы, ориентированные на углубление интегрированности финансовой архитектуры ЕС; шаги в направлении завершения формирования Европейского единого рынка и более эффективного использования европейских финансовых инструментов, в особенности Европейского инвестиционного банка; образование структурных финансовых фондов, которые могли бы обеспечивать более целенаправленное осуществление инвестиций; оказание согласованной финансовой поддержки переживающим наибольшие трудности странам Еврозоны (Греция, Испания)

Развитые страны – участницы «Группы Двадцати» в соответствии со своими обязательствами, принятыми на саммите в Торонто в 2010 г., должны обеспечить «надлежащие темпы» бюджетной консолидации для достижения экономического подъема. При этом *США*, реализуя свой план бюджетной консолидации, будут избегать резкого сокращения бюджетных расходов, «одновременно обеспечивая устойчивую долгосрочную траекторию развития своих государственных финансов».

Страны с развитой и формирующейся рыночной экономикой, государственные финансы которых находятся в более благоприятном состоянии, имеют возможность полагаться на действие «автоматических налогово-бюджетных стабилизаторов». В случае ухудшения экономического положения эти страны, с учетом текущей конъюнктуры и специфических национальных обстоятельств, смогут предпринять дискреционные меры в области налогово-бюджетной политики с целью поддержания достаточного объема внутреннего спроса.

«Двадцатка» рассчитывает, что указанные выше стратегии в конечном счете обеспечат необходимую активизацию глобального экономического роста и восстановление должного уровня доверия к рыночным механизмам.

Основные направления международного согласования национальных макроэкономических политик

Изложение основных этапов формирования системы наднационального регулирования (управления) мировой экономикой в рамках «Группы Двадцати» следует дополнить более конкретной характеристикой главных видов этого регулирования, образующих своего рода иерархическую систему. Впервые такого рода принцип был использован при разработке и изложении «Плана действий», принятого на саммите в Сеуле в ноябре 2010 г. В этом плане по каждому из рассматривавшихся направлений экономической политики были поставлены соответствующие цели и сформулированы конкретные обязательства государств-участников «Двадцатки». По данному шаблону выстраивались и все последующие «Планы действий» «Группы Двадцати».

Налогово-бюджетная политика

В Сеульском плане установки данного направления политики были обращены к *экономически развитым странам*. Указывается, что эти страны будут разрабатывать и осуществлять «четкие, достоверные, амбициозные и не противоречащие целям обеспечения экономического роста планы бюджетной консолидации в среднесрочной перспективе», с учетом конкретных условий в каждой стране. Данная консолидация будет иметь своим следствием рост национальных сбережений и, соответственно, сокращение дефицитов счета текущих операций.

Авторы Сеульского документа обращают внимание, с одной стороны, на «риски, связанные с одновременным проведением консолидации, для восстановления мировой экономики» и, с другой стороны, «на риски того, что без проведения консолидации там, где она действительно необходима, были бы подорваны доверие и экономический рост».

В «Плане действий», принятом на саммите в Каннах (ноябрь 2011 г.), было конкретно указано, что Австралия, Германия, Испания, Италия, Канада, Корея, Великобритания, США и Франция подтвердили свое принятое на саммите в Торонто (июнь 2010 г.) обязательство сократить к 2013 г. дефицит государственного бюджета в два раза по сравнению с уровнями 2010 г., а также к 2016 г. стабилизировать или снизить показатели государственного долга по отношению к ВВП. США обязуются вывести свое отношение долга к ВВП на снижающуюся траекторию не позднее середины этого десятилетия при помощи сбалансированного плана снижения дефицита, опирающегося на Закон о бюджетном контроле 2011 г. В сочетании с Законом о бюджетном контроле реформы, предусмотренные планом снижения дефицита, должны привести к общему сокращению дефицита на 4 трлн. долл. за 10 лет.

Денежно-кредитная политика

Согласно «Планам действий» «Группы Двадцати», меры денежно-кредитной политики должны сочетаться с реализацией установки на осуществление фискальной консолидации. Эти меры главной своей целью имеют противодействие инфляционным импульсам, сохранение устойчивости цен и оказание поддержки экономическому росту.

В данном контексте в Сеульском плане подтверждена приверженность центральных банков обеспечению стабильности цен, которая должна способствовать восстановлению экономики и обеспечению устойчивого роста. Лидеры «Двадцатки» заявляют: «Мы умножим наши усилия, для того чтобы способствовать обеспечению стабильной и эффективно функционирующей международной валютной системы и призываем МВФ углубить свою деятельность в этом направлении».

Финансовые реформы

Согласно Сеульскому плану, «Группа Двадцати» твердо намерена предпринимать дальнейшие меры на национальном и международном уровнях в целях совершенствования глобальных стандартов финансового регулирования и согласованного применения национальными властями разработанных стандартов. В этой связи особо указывалось на необходимость полного внедрения новых стандартов достаточности капитала и ликвидности в банковском секторе, а также решения проблемы компаний, являющихся «слишком крупными, чтобы подвергнуться банкротству».

Глобальные стандарты должны использоваться таким образом, «чтобы они обеспечивали единые правила игры и условия для соревнования за достижение наилучших результатов, а также не допускали фрагментации рынков, протекционизма и регулятивного арбитража (regulatory arbitrage)».

Торговая политика и политика в области развития

Постоянным лейтмотивом данного направления экономической политики является установка на сохранение полной свободы международной торговли и недопущение протекционизма. В декларации Сеульского саммита по этому поводу говорится: «Мы вновь подтверждаем нашу приверженность обеспечению свободной торговли и осуществлению инвестиций, осознавая их центральную роль в восстановлении глобальной экономики». Страны «Двадцатки» обязуются противодействовать протекционистским мерам в области торговли, а также финансовому протекционизму, который «причинял бы ущерб инвестициям и ставил под угрозу перспективы глобального подъема».

В рамках данного подхода специально указывалось на увеличение доли развивающихся стран в мировом производстве и торговле, в результате чего «цели обеспечения роста мировой экономики, ребалансировки и развития становятся все более взаимоувязанными». Ставится задача устранения наиболее существенных препятствий на пути достижения устойчивого роста в развивающихся странах, в особенности в странах с низкими доходами. С этой целью планировался комплекс мер, имеющих целью развитие инфраструктуры и человеческих ресурсов, расширение объема торговли, частных инвестиций и создание новых рабочих мест, обеспечение продовольственной безопасности, уверенного экономического роста, предполагающего увеличение доступа к финансовым услугам, мобилизацию внутренних ресурсов и расширение обмена знаниями.

Структурные реформы

Реформы структурного характера, осуществление которых было предусмотрено Сеульским «Планом действий», направлены на то, чтобы «повышать и поддерживать уровень глобального спроса, создавать новые рабочие места, содействовать проведению глобальной ребалансировки и расширению потенциала экономического роста». Круг возможных структурных реформ включает в себя:

- *реформы в сфере регулирования товарных рынков*, имеющие целью упрощение регулирования и снижение регулятивных барьеров, что должно содействовать развитию конкуренции и повышению производительности в ключевых секторах экономики;

- *реформы рынка труда и механизмов развития человеческих ресурсов*, включая совершенствование систем социальных льгот, образования и подготовки квалифицированной рабочей силы;

- *налоговую реформу*, нацеленную на повышение производительности труда посредством устранения «узких мест», увеличения стимулов к труду, инвестициям и инновациям;

- *меры политики, ориентированные на экологический и инновационный рост*, которые позволили бы изыскать новые источники роста;

- *реформы в странах, имеющих активное сальдо платежного баланса*, призванные ослабить зависимость от внешнего спроса и сфокусировать внимание в большей мере на внутренних источниках роста;

- *реформы в странах, имеющих дефицит платежного баланса*, направленные на достижение более высокого уровня национальных сбережений и повышение конкурентоспособности экспорта;

- *реформы по укреплению систем социальной защиты* (государственное здравоохранение, пенсионное обеспечение), по совершенствованию корпоративного управления и развитию финансовых рынков;

- *реформы в странах с формирующимися рынками*, имеющих профицит платежного баланса, направленные на содействие мерам по уменьшению превентивных сбережений (precautionary savings);

- *инвестиции в инфраструктуру* «с целью устранения узких мест и расширения потенциала экономического роста».

Согласно Каннскому плану, дальнейший прогресс в осуществлении структурных реформ будет иметь «решающее значение для увеличения объема производства» во всех странах-членах «Группы Двадцати». При этом такие реформы должны сочетаться с необходимыми мерами по совершенствованию рынка труда, которые будут стимулировать увеличение числа качественных рабочих мест. Названы конкретные меры, призванные содействовать развитию рыночной конкуренции и микшированию сбоев в функционировании рыночных структур. Одновременно указаны и страны, нуждающиеся в осуществлении конкретных преобразований:

- развитие системы образования и подготовки кадров в области производства машинного оборудования и в других производственных секторах (Канада);

- реформирование сельского хозяйства (Аргентина);

- структурные преобразования в сфере услуг с целью повышения производительности (Германия, Италия, Франция);

- инвестиции в развитие инфраструктуры (Бразилия, Индия, Индонезия, Мексика, Саудовская Аравия, Южная Африка);

- повышение энергоэффективности производства и расширение использования возобновляемых и внутренних источников энергии (Турция);

- поддержание стабильности международных рынков нефти на уровне, совместимом с темпами глобального экономического роста (Саудовская Аравия);

- переход к экологически чистой энергетике путем использования эффективных механизмов ценообразования на углеводородное сырье (Австралия);

- совершенствование ценообразования на факторы производства (Китай);

- налоговая реформа, призванная сформировать систему налогообложения, более благоприятную для поддержания занятости (Германия, Италия);

- поэтапное сокращение расточительных субсидий, вызывающих нарушения в работе рынков, при одновременном предоставлении адресной поддержки бедным слоям населения (Индия, Индонезия);

- меры по содействию росту сбережений населения в процентах к ВВП и совершенствованию методов регулирования рынков краткосрочного финансирования (США);

- повышение стандартов, относящихся к раскрытию информации финансовыми организациями (Россия);

- содействие рыночной реформе процентных ставок и достижение конвертируемости счета операций с капиталом в юанях в соответствии с действующим пятилетним планом (Китай);
- содействие «зеленому росту» (Южная Корея);
- расширение регионального сотрудничества в целях стимулирования торговли и инвестиций (Южная Африка).

В специальном матричном приложении («Вспомогательном документе») к Сеульскому «Плану действий» были указаны конкретные обязательства стран-участников «Группы Двадцати». Эти обязательства относились к пяти основным группам, которыми являлись: фискальная политика; политика, относящаяся к финансовому сектору; политика структурных реформ; политика содействия развитию; монетарная политика и политика в области валютных курсов. Указанные обязательства были сформулированы применительно к трем возможным сценариям – «сильный» (strong), «приемлемый» (sustainable) и «сбалансированный» (balanced), в зависимости от будущего состояния мирохозяйственной конъюнктуры. Подобные приложения разрабатывались и публиковались в числе итоговых документов и последующих саммитов «Двадцатки».

Участники «Группы Двадцати» в целом высоко оценивают роль данной организации в механизмах управления мировой экономикой, а также достигнутые ею к настоящему времени результаты. В Декларации саммита в Лос-Кабосе по этому поводу говорится: «Ввиду взаимозависимости мировой экономики усилиями «Группы Двадцати» была создана новая парадигма многостороннего сотрудничества, которая необходима для эффективного реагирования на настоящие и будущие вызовы. Неформальный характер и гибкость «Группы Двадцати» позволяют ей содействовать международному сотрудничеству в области экономики и финансов, а также отвечать на вызовы, с которыми сталкивается мировая экономика. Для нас важно и далее повышать транспарентность и эффективность «Группы Двадцати», обеспечивая ее способность отвечать на насущные вызовы».

Действительно, бросая ретроспективный взгляд на путь, пройденный «Группой Двадцати», нельзя не признать, что ею разработан весьма обширный инструментальный выявление глубинных факторов возникновения глобальных дисбалансов, а также образован в той или иной мере эффективный арсенал способов противодействия этим дисбалансам посредством согласования национальных макроэкономических политик. Важно отметить и то, что «Группа Двадцати» налаживает активное сотрудничество со странами, которые не являются ее членами (так называемые «outreach efforts»), а также с рядом международных организаций. Расширению влияния «Двадцатки» на мировое сообщество содействует и то, что она обросла целым семейством неформальных общественных объединений («Деловая двадцатка», «Двадцатка профсоюзов», «Молодежная двадцатка», «Научная двадцатка»).

Отдавая должное значению «Группы Двадцати» для борьбы с главными угрозами в области мирового управления, следует в то же время иметь в виду и другое – рекомендации ее саммитов не являются строго обязательными для государств-участников, не говоря уже о других странах. Они не предусматривают каких-либо санкций за их несоблюдение. Это относится и к охарактеризованным выше «индикативным руководствам», которые служат лишь основанием для формирования оценочных суждений. Отказ следовать согласованным критериям может дать повод для оказания только «морального давления» на соответствующую страну.

Усилия по повышению эффективности деятельности «Группы Двадцати» тормозят главным образом два обстоятельства. Во-первых, несмотря на все декларации, в реальности стремлению к налаживанию международного сотрудничества в регулировании мировой экономики, принятию согласованных, коллективных реше-

ний противостоит своего рода «страновой эгоизм», стимулирующий в определенных случаях возникновение протекционистских побуждений, в особенности в кризисных ситуациях. Это и понятно, ведь государственные власти не могут не стоять на страже национальных интересов, которые не всегда и не во всем совпадают с интересами стран-партнеров. Во-вторых, надгосударственное регулирование неизбежно затрагивает интересы частного бизнеса, в особенности транснационального капитала, создает конфликтные зоны во взаимоотношениях с ним. А это вызывает естественное противодействие с его стороны. Поэтому состояние взаимоотношений между национальными, региональными и наднациональными регулятивными органами, с одной стороны, и бизнесом – с другой, постоянно определяется столкновением двух тенденций – сотрудничества и противоборства.

ГЛАВА 7. ИНТЕРНЕТ В СФЕРЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Основные направления использования Интернета в финансовой сфере

Оперативность, быстрота и масштабность передачи информации в Интернете не могли не привлечь внимания компаний, занимающихся предоставлением финансовых услуг. Эти компании вынуждены чутко улавливать новые возможности, которые открываются на пути снижения транзакционных издержек как собственных, так и, что особенно важно, издержек потребителей. Применение Интернет-технологий усилило три важных тенденции в развитии финансового сектора: рост транспарентности цен на услуги, использование дифференцированного ценообразования и трансформация инфраструктуры предоставления финансовых услуг.

Во-первых, с появлением Интернета появилось больше возможностей сравнивать цены и, следовательно, увеличилась общая ценовая транспарентность сектора финансовых услуг. Это стало фактором усиления конкуренции в финансовом секторе.

Во-вторых, с появлением Интернета у финансовых институтов появилось больше возможностей использовать дифференцированное ценообразование, т.е. взимать разные цены за сходные услуги с разных категорий клиентов. Это связано, с одной стороны, с тем, что рост транспарентности цен «имеет границы», поскольку издержки поиска информации все равно остаются достаточно высокими. С другой стороны, электронные технологии позволяют накапливать обширные базы данных и формировать точные «профили» клиентов, учитывающие множество характеристик их поведения и предпочтений. В зависимости от этого банки и другие институты начинают предлагать разным категориям клиентов разные наборы услуг, а сходные услуги – по разным ценам. Так, клиенты, которые имеют большую склонность пользоваться кредитом и при этом имеют хорошую кредитную историю, могут получать значительно более выгодные кредиты, чем другие. Это касается и комиссии за банковские услуги: с более крупных клиентов, например, взимается более низкая плата за банковское обслуживание и т.д.

В-третьих, Интернет во многом изменил каналы предоставления финансовых услуг клиентам и способствовал перестройке отрасли в целом.

Выделяют несколько направлений использования Интернета в финансовом секторе: Интернет-бэнкинг, т.е. осуществление банковских операций с помощью Интернета; Интернет-трейдинг, т.е. использование возможностей Интернета для купли-продажи ценных бумаг в различных торговых системах и на биржах; использование Интернета для проведения платежей; Интернет-страхование. Наибольшее применение Интернет получил в банковской сфере, оказав воздействие на самый широкий круг операций и сторон банковской деятельности, во многом изменив стратегии и характер ведения банковского бизнеса. Следующими по значимости секторами в Европе являются операции с ценными бумагами и автострахование. Сходное положение наблюдается и в других развитых странах мира.

Таблица 1 дает общую картину инфраструктуры информационных и собственно финансовых услуг в различных секторах финансовой сферы накануне начала глобального кризиса. Из нее становится понятным, во-первых, что все сегменты финансовой сферы используют множество каналов связи, распространения информации и обслуживания своих клиентов. Во-вторых, наибольшее количество каналов, в том числе и электронных, задействовано в банковском секторе и страховании. Инвестиционные банки и фонды управления активами используют ограниченное число каналов и Интернет пока не играет важной роли как полноценный канал обслуживания клиентов. В-третьих, главным направлением коммерческого использования Интер-

нета стало его применение в сфере розничных услуг: розничный Интернет-бэнкинг, розничный Интернет-трейдинг, а также розничное страхование.¹

Таблица 1. Каналы предоставления различных видов финансовых услуг

Каналы связи и обслуживания клиентов	Виды финансовых услуг				
	Розничные финансовые услуги (банковские и брокерские услуги)	Услуги крупным богатым клиентам (Private Banking)	Управление инвестициями: фонды управления активами	«Оптовые» финансовые услуги: услуги коммерческих и инвестиционных банков крупным компаниям	Страхование
Филиалы/отделения	X	X			X
Колл-центры	X		X	X	X
Брокеры		X	X		X
Электронные брокеры	X				X
Интернет	X	X			X
Мобильная связь	X				
POS (электронные терминалы в местах совершения покупок)	X				X
Партнерства/альянсы	X	X	X	X	X
Банкоматы/киоски	X				
По почте	X	X			X
По телефону	X				
Персональный менеджер		X	X	X	X
Специальная пресса и литература		X	X		X
Слухи и неформальная передача сообщений от человека к человеку	X	X	X	X	X

Источник: PricewaterhouseCoopers, 2008.

¹ Данная таблица прежде всего относится к европейской банковской системе, в которой брокерские и традиционные банковские услуги розничным клиентам оказываются в рамках банковского сектора. В США брокерские услуги, в том числе, через электронных брокеров, по-прежнему в значительной мере отделены от деятельности коммерческих банков. В настоящее время происходит сближение этих двух институтов: банки все в большей степени оказывают брокерские услуги, а крупные брокерские компании оказывают традиционные банковские услуги.

Анализ банковского сектора показывает, что Интернет-бэнкинг – лишь один из каналов предоставления банковских услуг. Банковское обслуживание по Интернету не вытесняет другие каналы, а лишь дополняет их. В том числе, сохраняются и традиционные способы обслуживания клиентов в отделениях банков, по почте, по телефону, через банкоматы. Это порождает особую нагрузку на банки, вынужденные внедрять новые методы и одновременно сохранять старые формы обслуживания. Наконец, Таблица 1 иллюстрирует тот факт, что Интернет-бэнкинг – лишь один из видов электронного банковского обслуживания, которое в принципе развивается в трех главных сферах: розничной сфере, т.е. в рамках банковского обслуживания частных клиентов, в «оптовой» сфере – при обслуживании корпоративных клиентов, в межбанковской сфере – при осуществлении расчетов и переводов крупных сумм денег между банками, компаниями и государством.

Таким образом, понятие электронного банковского обслуживания шире, чем Интернет-бэнкинг и относится ко всем видам банковской деятельности, которые осуществляются с помощью различных электронных сетей, как открытых (таких, как Интернет), так и закрытых частных (таких, как электронные системы перевода денежных средств) платежных систем с использованием кредитных и дебетовых карт и т.д. Кроме того, электронное банковское обслуживание подразумевает использование широкого круга электронных устройств: персональных компьютеров, банкоматов, компьютеризированных кассовых терминалов в местах продажи товаров, автоматизированных колл-центров, персональных компьютеров, смартфонов и других устройств со встроенным микропроцессором.²

Для клиентов эти различия не имеют принципиального значения. Для них новые технологии означают прежде всего появление электронных продуктов, которые меняют традиционное банковское обслуживание.³

Некоторые виды электронного банковского обслуживания появились и получили широкое распространение намного раньше, чем Интернет-бэнкинг. Наиболее ярким явлением стало появление в 1968 г. в США банкоматов и дальнейший быстрый рост их применения по всему миру. Он сопровождался ускоренным распространением кредитных карт и развитием платежных систем. В то же время появление Интернета продолжило тенденции, заложенные более ранними электронными системами. Неслучайно поэтому, интенсивность применения Интернет-технологий в отдельных странах тесно связана с распространением в них электронных технологий первой волны. Так, лидерство США и Швеции в коммерческом использовании Интернета, в том числе и в банковском секторе, тесно связано с широким использованием более ранних электронных технологий.

Посредством Интернета и других сетей розничные клиенты могут получать доступ к своим счетам, платить за коммунальные и другие услуги, открывать новые счета, переводить средства со своего счета на другие счета, посылать заявки на кредиты и получать подтверждение на выдачу кредитов, посылать заявки и подтверждения на выпуск кредитных карт. В настоящее время многие банки стали ока-

² Автоматизированные колл-центры представляют собой многофункциональные программно-аппаратные комплексы, обеспечивающие работу интерактивной информационно-справочной системы. Интеграция системы с базой данных банка позволяет получать как справочную информацию, так и персонализированные данные, например, об остатке денежных средств на счете клиента.

³ Характер и перечень предоставляемых финансовыми институтами электронных банковских услуг регулируется законодательством разных стран. В США, в частности, эта сфера регулируется Законом об электронных переводах 1978 г. (Electronic Funds Transfer Act 1978 – EFT) и правилом Е (распоряжением Совета управляющих ФРС США) о правилах и процедурах электронных переводов. Electronic Banking. Facts for the Consumers. Federal Trade Commission. December 2006 (www.ftc.org).

зывать по Интернету более сложные услуги, такие как, например, электронное представление счетов для оплаты, электронное представление чеков или агрегация счета клиента.⁴

Расширение числа банковских услуг, которые можно получить по Интернету, отражает еще один аспект преемственности разных электронных технологий. В целом электронные технологии, используемые в банковском секторе, можно разделить на две категории: те, которые позволили улучшить процесс обработки и передачи данных, и электронные технологии, которые привели к возникновению принципиально новых финансовых инструментов, финансовых рынков и новых бизнес-процессов. Если первые сделали поток информации более быстрым, точным и дешевым, то вторые изменили сам характер использования банками и их конкурентами этих финансовых потоков.

Интернет-бэнкинг, кардинально изменивший формы доступа клиентов к банковским услугам, относится прежде всего ко второй категории электронных технологий, но он тесно связан и с первой категорией – технологиями, которые усовершенствовали передачу и обработку информации. Например, возможность практически полной автоматизации процесса подтверждения заявок и выдачи потребительских кредитов возникает благодаря действию двух факторов: использования Интернет-каналов и электронных методов накопления и хранения больших баз кредитных историй. Базы данных о кредитоспособности заемщиков собираются как самими банками, так и кредитными бюро, которые затем с помощью электронных систем связи передают их банкам.

Важную роль при формировании баз данных играет также громадный рост использования в качестве платежного средства кредитных и дебетовых карт и тот «след», который они оставляют в платежных системах. Эта информация затем применяется для определения профиля платежеспособности заемщика и принятия решения о выдаче кредита. Применение Интернета, таким образом, опирается на другие, более ранние, электронные технологии: использование кредитных карт, накопление и обработку данных о кредитоспособности заемщиков и т.д.

К концу 1990-х гг. представители малого бизнеса также получили возможность запрашивать и получать кредиты по Интернету. В их случае электронные технологии обработки информации используются несколько по-иному. Так, например, благодаря усовершенствованию методов обработки данных стали широко применяться модели кредитного скоринга (кредитной оценки), которые значительно облегчили процедуры выдачи кредитов. Эти модели, используя информацию о кредитной истории заемщика, позволяют определять вероятность невозврата кредита и быстро, в зависимости от числа набранных им баллов (score), давать заемщику ту или иную оценку. Заявки с относительно низкой вероятностью невозврата (большим количеством набранных баллов) оперативно удовлетворяются.

Крупные банки стали первыми, кто стал использовать модели кредитного скоринга при выдаче кредитов малому бизнесу. Более мелкие банки также подключились к использованию скоринговых моделей, но с помощью специальных кредитных бюро, собирающих и агрегирующих информацию о ранее выданных кредитах, на ос-

⁴ Электронное представление счетов (bill presentment) – новая услуга, при которой банк сам по электронным сетям получает счета на оплату и направляет их клиенту также в электронной форме. Клиент сопоставляет счета и остатки своих средств в банке и дает указание банку на их оплату. Аналогичным образом осуществляется процесс электронного представления чеков. Агрегация счета – еще одна новая банковская услуга, оказываемая в электронном режиме. Она позволяет клиентам просматривать в электронной форме весь свой портфель активов, включая счета в других институтах, и перемещать средства из одних активов в другие.

нове которых затем выстраивается система подсчета кредитных оценок, используемая в дальнейшем банком.⁵

Банковское кредитование крупных компаний как один из видов оптовых финансовых услуг долгое время было относительно слабо затронуто Интернет-технологиями. Кредиты крупным компаниям обычно организуются по другим каналам – через поиск новых партнеров и формирование групп кредиторов (синдицированные кредиты), а также с помощью услуг персональных менеджеров, связь с которыми может осуществляться на основе электронных систем, но заключение и реализация сделок происходит традиционным способом. В настоящее время и в этой сфере происходят значительные изменения. Они находят свое отражение в создании банками унифицированных банковских корпоративных порталов, объединяющих все электронные банковские услуги, которые могут быть востребованы средними и крупными компаниями, в том числе и получение кредитов.⁶

В сфере межбанковских платежей электронные технологии используются давно. Однако расчеты между банками, крупными компаниями и государством происходят не на основе Интернета – открытой сети, а в рамках таких систем, как Fedwire (принадлежит Федеральной резервной системе США), и в закрытых частных систем электронных переводов, таких как CHIPS, SWIFT и др.⁷

Интернет-трейдинг

Интернет-трейдинг обеспечивает вовлечение широких слоев населения в операции с ценными бумагами, осуществляемые электронным способом. Речь в этом случае идет о купле-продаже ценных бумаг на вторичных рынках капитала с помощью электронной брокерской системы (электронного брокера), позволяющей участникам рынка заключать сделки непосредственно между собой, не проводя их через более крупных посредников – инвестиционные банки.

Онлайновые брокерские операции и появление электронных брокеров стали возможны только с появлением Интернета. Модель дисконтного брокера, т.е. посреднической компании, которая за счет специализации, больших оборотов и ускорения операций может предоставлять своим клиентам большие скидки по комиссиям, по сравнению с традиционными брокерами, получила новый импульс развития и стала одним из вариантов организации электронного брокерского бизнеса.

Эта модель позволила широким слоям населения приобщиться к торговле ценными бумагами при очень низких издержках. Чтобы представить себе различие в комиссиях, которые нужно заплатить брокеру полного профиля и дисконтному брокеру, приведем такой пример: при покупке 5000 акций по цене 15 долл. США бро-

⁵ Одной из самых известных является система компании Fair Isaac Corporation (FICO SCORES).

⁶ Feinberg S. Trends in US Corporate Banking Portal Development: Vision and Execution. Tower Group, November 2007 (<http://www.polarisft.com/about-us/analysts-report/Trends-in-US-Corporate-Banking-Portal-Development-Vision-and-Execution-Tower-Nov-07.pdf>).

⁷ Система Fedwire в США стала одной из первых электронных систем перевода денежных средств. Еще в 1913 г. она соединила счета коммерческих банков, открытых в 12 Федеральных резервных банках США, в единую сеть на основе телеграфной связи, а в дальнейшем на основе компьютерной связи. Она составляет основу платежной системы США.

Система CHIPS (Clearing House Interbank Payments System) была создана в 1970 г. Клиринговой ассоциацией Нью-Йорка и является частной электронной сетью перевода денежных средств, принадлежащей группе крупнейших банков, базирующихся в Нью-Йорке. Предназначена для электронного перевода больших долларовых сумм. Используется крупными банками и компаниями.

Система SWIFT (The Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) – международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей. Была создана в 1973 г. как некоммерческая кооперативная организация, представляющая услуги членам организации – крупнейшим международным банкам.

кер полного профиля возьмет комиссию в размере 500 дол, дисконтный брокер – 200–250 долл. В настоящее время получили распространение так называемые брокеры с максимальным дисконтом (deep discount broker), чья комиссия при аналогичной сделке может составлять всего 18–35 долл.

Значительное снижение издержек для клиентов в результате внедрения Интернет-трейдинга происходит вследствие расширения деятельности брокерских компаний до масштабов всей экономики и уменьшения накладных расходов в результате сокращения набора дополнительных услуг. Поскольку рынок электронных брокерских услуг высоко конкурентен, значительную часть экономии на накладных расходах крупные компании, действующие на рынке, такие как E*Trade, Charles Schwab и другие, предоставляют своим клиентам в форме существенного снижения уровня комиссионных.⁸ Таким образом, уменьшение набора предоставляемых услуг оборачивается для потребителей большей доступностью рынков ценных бумаг.

Интернет-трейдинг, кроме того, существенно облегчает процесс торговли, упрощает мониторинг, проведение расчетов (клиринг), урегулирование спорных вопросов. Анализ состояния рынка в значительной степени основывается на алгоритмах, а не на интуиции трейдеров. Все это делает торговлю ценными бумагами более транспарентной.

Дисконтные брокерские компании с помощью своих электронных торговых платформ позволяют инвесторам покупать и продавать самый широкий круг ценных бумаг: акции, облигации, опционы, паи паевых и взаимных фондов и т.д. Помимо этого крупные электронные брокеры предлагают и сугубо банковские услуги, тем самым обостряя конкуренцию на банковском рынке.

Информационные технологии в целом существенно изменили рынок торговых операций с ценными бумагами. Однако на нем отчетливо выделяются два сегмента: сектор «Бизнес-Бизнес» – B2B и сектор «Бизнес-Потребитель» – B2C. Торговля крупными объемами ценных бумаг между инвестиционными банками и брокерскими компаниями (B2B) чаще всего происходит на биржах на основе их собственных электронных систем.

Брокерские компании выступают посредниками между розничными и институциональными инвесторами и сегментом B2B. Они также опираются на собственные электронные платформы, которые инвесторы могут использовать для получения доступа к биржевой торговле (B2C). Основная масса розничных операций с ценными бумагами в настоящее время проводится с помощью дисконтных брокеров через Интернет. Институциональные инвесторы (хеджевые фонды, страховые компании и др.) также покупают и продают ценные бумаги через брокерские компании. Они размещают заказы как по телефону, так и по электронным каналам. Однако в этом случае чаще всего используется не Интернет, а частные сети электронных коммуникаций, такие как Bloomberg или TradeWeb.

Во всех случаях применение электронных сетей значительно снизило транзакционные издержки проведения торговли, увеличило количество продавцов и покупа-

⁸ E*Trade, Charles Schwab – крупнейшие компании США и мира в области электронных брокерских услуг. Компания Charles Schwab – ведущий дисконтный брокер США, уже с 1996 г. стала активно организовывать торговлю ценными бумагами по Интернету. На рубеже XX в. и XXI в. из 6,6 млн. клиентских счетов компании более 3,3 млн. составляли онлайн-счета, на долю которых приходилась примерно половина всех активов клиентов. Компания E*Trade Financial Corporation была создана в 1991 г. и с самого начала была ориентирована на проведение электронной торговли ценными бумагами. Начав с капитала в несколько сот тысяч долларов и предложив доступ к своим автоматизированным системам торговли через таких провайдеров Интернет-услуг, как America Online и CompuServe, эта компания всего за несколько лет смогла добиться больших успехов. Так, уже в 1994 г. ее доходы достигли 11 млн. долл. В настоящее время одним из крупнейших дисконтных брокеров США также является компания TD AMERITRADE Holding Corporation.

телей на рынках, а следовательно, общий уровень ликвидности соответствующих рынков. Существенно возросли ценовая транспарентность рынков и уровень конкуренции. Как следствие снизилась разница («спред») между наилучшей ценой покупки и ценой продажи ценной бумаги на вторичном рынке, т.е. повысилась эффективность рынка.

Интернет-страхование

Как видно из Таблицы 1, страховой сектор ориентирован на использование максимального количества каналов предоставления услуг, и Интернет – один из них. В то же время сравнительные объемы продаж страховых продуктов через электронные и Интернет-каналы до последнего времени оставались невелики, и можно констатировать, что страховой сектор медленнее, чем банковский или брокерский, внедряет Интернет в свои бизнес-процессы (исключение составляет лишь автострахование). Объясняется это тем, что страховые компании стремятся покупать и длительное время держать на своем балансе долгосрочные ценные бумаги других финансовых институтов, что ограничивает потенциальный выигрыш от использования электронных технологий при управлении активами этих компаний, так как заметная экономия от инвестиций может быть достигнута только при больших объемах операций.

С другой стороны, если проанализировать характер обязательств (пассивов) страховых компаний, то очевидно, что и здесь страховщики, выпускающие полисы, также достаточно редко вступают в контакт со своими покупателями. В отличие от банковских вкладчиков владельцы страховых полисов взаимодействуют со страховыми компаниями только в момент продажи полиса и в момент возникновения страховых требований. Кроме того, в отличие от розничных банковских продуктов, страховые полисы намного более разнородны и потребителям требуется значительно больше информации при выборе конкретного страхового продукта, что сдерживает развитие электронных продаж в этом секторе.⁹

Интернет на рынках капитала

Использование Интернета в сегменте, обслуживающем инвестиционные потоки, существенно слабее и носит в основном информационный характер (создание информационных веб-сайтов). Интернет пока не играет важной роли во взаимодействии паевых, инвестиционных, пенсионных фондов (институты, оказывающие услуги по управлению инвестициями) с клиентами, когда речь идет об осуществлении конкретных сделок. Речь, разумеется идет только об электронных каналах работы с клиентами, поскольку сбор информации, использование баз данных и другая внутренняя работа финансовых институтов опирается на электронные платформы и внутренние электронные сети.

Аналогичным образом Интернет пока широко не используется в отношениях инвестиционных банков со своими корпоративными клиентами, например, при первичных размещениях ценных бумаг (IPO). Главную роль здесь играют другие способы обслуживания клиентуры: поиск партнеров и создание альянсов, персональный менеджмент, брокерские услуги и т.д. Электронные сети также используются, но в основном «для внутреннего пользования» самих инвестиционных банков.

⁹ Allen F., McAndrews J. and Strahan P. E-Finance: An Introduction. The Wharton School, University of Pennsylvania, Financial Institutions Center. October 7, 2001 (<http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/01/0136.pdf>).

В то же время и в этой сфере использование Интернета привело к определенным сдвигам. Интернет повлиял на три важные характеристики в деятельности инвестиционных банков: во-первых, банки осознали необходимость создания удобных Интернет-приложений для взаимодействия с крупными клиентами; во-вторых, у них появились новые возможности для предоставления инвестиционных услуг частным лицам; в-третьих, постепенно стал меняться процесс андеррайтинга, т.е. первичного размещения ценных бумаг компаний.

Традиционный подход к размещению новых ценных бумаг на первичном рынке предполагает проведение процедуры «наполнения портфеля», т.е. предварительный сбор заявок от инвесторов о намерении приобрести конкретное число ценных бумаг по конкретной цене. Инвесторы могут участвовать в этой процедуре только по приглашению андерайтера. Эта процедура позволяет инвестиционным банкам оценить возможный спрос на ту или иную ценную бумагу со стороны небольшого числа институциональных инвесторов перед тем как решить, насколько успешным будет выпуск. После того, как портфель заявок наполнен, андерайтер по согласованию с компанией-эмитентом, определяет цену новой эмиссии.

Процедура «наполнения портфеля» основана на многолетних личных отношениях и получении инсайдерской информации от узкой группы наиболее информированных инвесторов. Она позволяла и позволяет эффективным образом собирать нужную информацию в среде, где трансакционные издержки сбора и обработки информации традиционно высоки.

Интернет изменил традиционный способ андеррайтинга, по крайней мере, в трех направлениях. Во-первых, одним из важных этапов размещения является серия презентаций и встреч (roadshows), на которых инвестбанки рекламируют новые ценные бумаги, разъезжая по стране, а иногда и по миру. Интернет позволил проводить информационные сессии в электронном пространстве, существенно снизив издержки подобных мероприятий. В дальнейшем Интернет позволил еще больше повысить эффективность подобных акций, стимулируя спрос на ценные бумаги в результате обращения к определенной целевой аудитории, в том числе на основе социальных сетей. В настоящее время все больше проспектов эмиссии, различных рекламных материалов рассылаются электронно. Но, как показал последующий опыт (в частности, размещение акций Facebook в 2012 г.), использование виртуальных встреч и маркетинговых мероприятий для широкого круга инвесторов, хотя потенциально и влияет на увеличение спроса, автоматически не означает, что эмитент получит наилучшую цену выпуска ценной бумаги.

Во-вторых, Интернет стал менять процедуру «наполнения портфеля», позволив получать заявки от широкого круга инвесторов либо с помощью электронной почты, либо через веб-сайт андерайтера. Новая эра так называемых электронных облигаций («E-bonds», или «Internet bonds»), началась с 2000 г., когда Всемирный Банк с помощью двух инвестиционных банков выпустил новые облигации в размере 3 млрд. долл. США, которые были разрекламированы и проданы инвесторам через Интернет.¹⁰ В принципе Интернет-облигации и, в частности, электронная процедура

¹⁰ Первая корпоративная облигация, объявленная Интернет-облигацией, была выпущена финансовой компанией Ford Motor Credit в начале 2000 г. Общий объем эмиссии составил 1 млрд. долл. Размещение выпуска происходило, между тем, традиционным образом, за исключением того, что проспект эмиссии и прочие рекламные материалы распространялись в Интернете. Заказы на покупку бумаг принимались по электронной почте. Цена бумаг, как и обычно, назначалась ведущим менеджером эмиссии компанией Lehman Brothers, а не инвесторами, купившими бумаги. Первой нефинансовой корпорацией, предложившей к продаже через Интернет свои новые облигации, была компания Dow Chemical. Продажа и назначение цены эмиссии осуществлялись с помощью т.н. «голландского аукциона» непосредственно в Интернете. Аукцион проводился на базе собственного программного обеспечения компании, доступ к которому инвесторы получали через ее веб-сайт. Подробнее см. Plishner

наполнения портфеля, увеличивают прозрачность в отношениях между участниками рынка. Это открывает путь для новых групп инвесторов, уменьшая засилье институциональных инвесторов. В то же время по-прежнему остается открытым вопрос, решает ли проведение процедуры «наполнения портфеля» в онлайн-режиме проблему асимметричности информации. Станут ли цены на новые бумаги более справедливыми? Исследователи считают, что однозначного ответа на этот вопрос нет. Онлайн-наполнение портфеля оправдано тогда, когда новые группы Интернет-инвесторов хорошо информированы о компании-эмитенте, а также готовы делиться позитивной информацией о ней с андеррайтером, с тем, чтобы последний повышал цену выпуска, приближая ее к справедливому уровню. Но даже если новые способы наполнения портфеля не решат проблему асимметричности информации, они, наряду с электронными презентациями и размещением в сети, безусловно должны снизить издержки эмиссии новых ценных бумаг.

В-третьих, Интернет изменил традиционную процедуру андеррайтинга, упростив прямое размещение новых ценных бумаг среди институциональных и частных инвесторов. Важнейшую роль в этом стали играть электронные аукционы, которые действительно сделали облигации электронными, позволив не только распространять информацию и принимать заявки через сеть, но и определять цены на бумаги в режиме онлайн. Появление электронных облигаций, оценка которых осуществляется на аукционах, стало революционным событием на рынках капитала, поскольку установлением цен стали заниматься не инвестиционные банки, а непосредственно инвесторы.

Наибольшее распространение получили так называемые «голландские аукционы», на которых сначала выставляется максимальная цена, а затем, если не находится покупателей, цена снижается. Покупателем становится тот, кто первым соглашается на данную цену. В одной из версий голландского аукциона, когда на аукцион выставлено большое количество бумаг и много участников, финальная цена определяется на уровне цены выигравшего последний лот участника, и именно по этой цене, в конце концов, продаются все лоты, даже те, которые были выиграны по более высокой цене. Такой вид аукциона часто называется «аукционом единой цены». Подобный способ проведения аукциона значительно ускоряет темп торгов и увеличивает конкуренцию между инвесторами. Здесь существенно то, что в отличие от традиционной процедуры с возрастающей ценой, участники не знают, когда закончится аукцион, и должны торопиться быстрее купить нужную им бумагу. Хотя в ходе аукциона цена снижается, данный тип аукциона чаще всего оказывается более выгодным для эмитентов бумаг, поскольку первоначальная аукционная цена обычно существенно завышена.

Использование электронных аукционов при размещении ценных бумаг может иметь множество последствий для финансовых рынков. Во-первых, благодаря этому снижаются издержки поиска и обработки информации, необходимой при первичном размещении ценных бумаг, по сравнению с методом получения информации, основанным на длительных личных отношениях.¹¹ Это означает, что снижается цена капитала для эмитентов, а, следовательно, расширяется круг компаний, которые могут позволить себе публичное размещение акций или облигаций. Во-вторых, благодаря значительной прозрачности Интернет-аукционов эмитенты смогут получить более справедливую цену за свои бумаги. В традиционных процедурах андеррайтеры пытаются занижить цены эмитентов, для того чтобы заинтересовать в сделке крупных клиентов, с которыми они предполагают работать и дальше. Крупные инвесто-

E.S. E-bonds: Will They Fly? // CFO Magazine, March 1, 2001.

¹¹ Wilhelm W.J. Internet Investment Banking: The Effect of Information Technology on Relationship Banking // Journal of Applied Corporate Finance, 1999, v.12, no.1, p.21–27.

ры, получив недооцененные бумаги, имеют возможность быстро реализовать значительную прибыль на вторичном рынке. Электронные аукционы могут предотвратить занижение цен и позволить эмитентам выручить больше средств за ценные бумаги.

Несмотря на это, электронные технологии пока не смогли изменить структуру первичного рынка ценных бумаг до той степени, как они изменили структуру вторичного рынка. Традиционные инвестиционные банки и традиционные каналы коммуникации по-прежнему сохраняют свое значение при решении проблемы асимметрии информации на рынках капитала (хотя сами инвестиционные банки все более активно используют Интернет и другие электронные каналы для привлечения индивидуальных и институциональных инвесторов).¹²

В последние годы, когда после кризиса 2007–2009 гг. именно инвестиционные банки оказались в центре общественного внимания и критики, они начали активный пересмотр всей инфраструктуры своей деятельности. Одним из важных направлений реструктуризации явилось особое внимание к обслуживанию различных групп клиентов и внедрение полнофункциональных Интернет-приложений (Rich Internet Applications), удобных для них.

Факторы развития Интернет-бэнкинга

Ряд исследователей считают, что главным фактором внедрения Интернет-бэнкинга является рост конкуренции как между традиционными банками, так и новыми, возникающими в Интернете, платежными системами и порталами, оказывающими финансовые услуги. Они считают, что давление конкуренции – намного более важный фактор, чем необходимость снижения собственных издержек. Иными словами, банки рассматривают Интернет-бэнкинг в значительной мере как способ сохранить старых и привлечь новых клиентов, а не способ немедленного получения прибыли от данного вида услуг.¹³ Причем существенную роль играет не столько уровень рыночной концентрации, сколько поведение банков-конкурентов на конкретном рынке.

Для понимания роли стратегических факторов в развитии Интернет-бэнкинга полезной оказывается модель, в которой распространение Интернета рассматривается как динамический процесс диффузии новой технологии. Важное значение при таком подходе приобретают не только основные характеристики банковских институтов, такие как размер, прибыльность, соотношение проблемных ссуд и активов банка и т.д., но и «стратегические» факторы, которые обычно влияют на внедрение новой технологии в условиях конкуренции: рост числа конкурентов, уже внедривших Интернет-технологии; необходимость раннего освоения новых технологий, чтобы сделать неприбыльным их освоение для конкурентов; «эффект эпидемии», который предполагает, что новые технологии распространяются тем быстрее, чем больше банков их уже освоило и т.д.¹⁴ Чем больше значение стратегических факторов, тем важнее фактор конкуренции в распространении Интернет-технологий.

В числе важнейших факторов также упоминаются возможности, которые открывает Интернет в снижении издержек самого банка. Проведение сходных операций с помощью Интернета в среднем оказывается дешевле, чем через банкоматы, и существенно дешевле, чем в филиалах и отделениях банка.¹⁵ Понятно, что широкое

¹² Aggraval R. and Dabiya S. Capital Formation and the Internet // Journal of Applied Corporate Finance, 2000, v.13, no.1, p.108–113.

¹³ Chang Y.T. Dynamics of Banking Technology Adoption: An Application to Internet Banking. Mimeo. University of Warwick, January 2003 (<http://repec.org/res2003/Chang.pdf>).

¹⁴ Hernandez-Murillo R., Llobet G. and Fuentes R. Strategic Online-Banking Adoption // Federal Reserve Bank of St.Louis, Working Paper 2006-058C, October 2006.

¹⁵ Так, по некоторым оценкам, к концу 1990-х гг. стоимость проведения одной транзакции в банков-

использование дистанционных способов обслуживания клиентов на основе электронных сетей, в том числе и через Интернет, в принципе должно давать банкам ощутимую экономию в затратах и рост прибыли. Предполагалось, что часть полученной экономии на затратах банки смогут, в свою очередь, передать потребителям в виде снижения стоимости банковского обслуживания.

Эра развития Интернет-бэнкинга в США началась с 1995 г., когда банк Wells Fargo впервые обеспечил своим клиентам доступ к счетам по Интернету. В том же году открылся первый Интернет-банк Security First Network Bank. Начиная с этого момента и другие банки США стали постепенно внедрять новые формы обслуживания клиентов. В период с 1997 г. по 1999 г. количество кредитных учреждений, имевших свои веб-сайты возросло с 1500 до 3500, что составляло примерно одну треть от общего числа банков и сберегательных учреждений США.¹⁶ К 2004 г. данный показатель повысился до 75%,¹⁷ а в настоящее время веб-сайт является обязательным атрибутом любого банка и любого финансового института.

Схематично можно выделить три основных типа или уровня Интернет-бэнкинга: информационный, коммуникационный и транзакционный.¹⁸

Информационный тип – основа любого Интернет-бэнкинга. В этом случае речь идет о том, что банк размещает информацию о предлагаемых продуктах и услугах на отдельном сервере (веб-сайте). На этом уровне практически не происходит взаимодействия между сервером и внутренней сетью банка и соответственно минимален риск ее повреждения. Хотя риск для банка в этой ситуации невелик, информационный сервер все-таки уязвим и должен быть защищен от вмешательства извне.

Коммуникационный тип – в этом случае происходит определенное, хотя и ограниченное взаимодействие между внутренними банковскими системами и сервером. Взаимодействие может происходить на уровне сообщений электронной почты, получения информации о состоянии счетов, размещения заявок на кредиты или обновления информации о самих клиентах.

Транзакционный тип – позволяет клиентам осуществлять реальные транзакции, такие как доступ к банковским счетам, проведение коммунальных и прочих платежей, переброска средств со счета на счет, а иногда и оформление кредитов. В этом случае существует тесная взаимосвязь между сервером и банковскими внутренними сетями. Такая архитектура является наиболее рискованной и требует жесткого контроля со стороны банка.

Как в начальный период развития Интернет-бэнкинга, так и в настоящее время главный интерес для пользователей веб-сайтов представляют наиболее простые (информационные и коммуникационные) виды онлайн-услуг. Причины отставания в применении транзакционного Интернет-бэнкинга – консерватизм людей, риски потерь личных данных и финансовых средств в связи с недостаточной защищенностью электронных сетей, а также медленная окупаемость затрат банков на более сложные виды электронных услуг. Решение банка об оказании онлайн-услуг – это не просто решение заменить старую технологию более новой. Напротив, как по-

ском отделении составляла 1,07 долл. США, с помощью телефонной сети – 54 цента, через банкоматы – 27 центов, на основе Интернета – 1,5 цента. Другой источник дает сходные цифры: затраты на проведение транзакции в банковском отделении составляют в среднем 1 долл. США, с помощью электронных средств – 1 цент (The Branching Out: A Survey of Online Finance // Economist, May 20, 2000, p.19–23).

¹⁶ Furst K., Lang W. and Nolle D. Who Offers Internet Banking // Office of the Controller of the Currency Quarterly Journal, June 2000.

¹⁷ Sullivan R. and Wang Zh. Internet Banking: An Exploration in Technology Diffusion and Impact // Federal Reserve Bank of Kansas City Working Paper 05-05, November 25, 2005.

¹⁸ Internet Banking. Comptroller's Handbook 1999 (<http://www.occ.gov/static/news-issuances/news-releases/1999/nr-occ-1999-94-internet-banking.pdf>).

казывает практика, услуги по Интернету сочетаются у большинства банков с использованием традиционных каналов, таких как услуги по телефону или услуги в банковских отделениях. Таким образом, онлайн-услуги выступают не заменителем, а «дополнителем» традиционных каналов предоставления услуг. Это означает, что внедрение Интернет-бэнкинга на практике, по крайней мере вначале, не ведет к заметному снижению затрат банков, а, напротив, требует значительных инвестиций. Все выгоды от внедрения новой технологии на первом этапе достаются потребителям в виде дополнительных удобств.

В связи с этим понятно, почему лидерство в развитии транзакционных возможностей сайтов с самого начала обнаруживали наиболее крупные банки. Так, в 1999 г. транзакционные сайты имели все 100% национальных банков США с активами более 10 млрд. долл. и только 7% национальных банков с активами менее 100 млн. долл.¹⁹ В настоящее время перекося по-прежнему сохраняется: действительно широким набором услуг через Интернет пользуются в основном клиенты крупных банков. Значительная часть более мелких, региональных банков по-прежнему предоставляет довольно простые виды Интернет-услуг.

Формальный регрессионный анализ основных факторов, влияющих на готовность банков к внедрению Интернет-бэнкинга,²⁰ показал, что одним из главных факторов, определяющих эти решения, являются размеры банка: более крупные банки раньше и быстрее других внедряют новую технологию, поскольку затраты на внедрение не зависят от размера банка и небольшим банкам труднее нести бремя инновационных затрат. Иными словами, чем крупнее банк, тем раньше он внедряет Интернет-технологии.

Вторым важнейшим фактором внедрения является принятие аналогичных решений конкурентами: чем больше конкурентов на рынке уже внедрило новую технологию, тем выше вероятность ее внедрения и другими банками. Иными словами, решения конкурентов являются важной стратегической дополняющей процесса выработки решения отдельного банка об использовании Интернет-технологий.

В-третьих, положительную роль играет принадлежность банка к холдинговым компаниям, т.е. стратегическим игрокам на рынках финансовых услуг. В-четвертых, важную (отрицательную) роль в принятии решения играло соотношение проблемных ссуд и общего объема активов, т.е. банки с неустойчивым финансовым положением скорее всего отложат принятие решения о внедрении новой технологии. Это, по-видимому, свидетельствует о том, что внедрение Интернет-технологий направлено на долгосрочную перспективу и не является решением при возникновении краткосрочных проблем у банка.

В-пятых, важную (положительную) роль играет и фактор прибыльности банков (отношение дохода к активам), но этот фактор прежде всего действует для крупных банков. Высокий уровень корреляции интерпретируется в том смысле, что решения банков о раннем внедрении Интернет-технологий *зависят* от уровня прибыльности, а не в том, что новые технологии и возможность предоставления услуг по Интернету способствуют прибыльности банка.²¹

¹⁹ Keeton W.R. The Transformation of Banking and Its Impact on Consumers and Small Business // Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review, Q1 2001.

²⁰ В секторе инвестиционных банков, напротив, доля дохода, которая приходится на 10 крупнейших финансовых институтов, снизилась с 64% в 1990 г. до 57 % в 1999 г. В секторе страхования жизни на долю 8 крупнейших компаний в 1988 г. приходилось 42%, а в 1996 г. 35% совокупных активов. В секторе по страхованию собственности данный показатель остался практически без изменений: 33% в 1988 г. и 36% в 1996 г.

²¹ Berger A.N. The Economic Effects of Technological Progress: Evidence from the Banking Industry // Journal of Money, Credit and Banking, 2003, v.35, no.2, p.141–176.

В-шестых, использование Интернета зависит от уровня непроцентных доходов (комиссионных) банка: чем выше уровень, т.е. чем более доходным является банк в нетрадиционных видах деятельности, тем более активно он использует Интернет-технологии.²²

Тот факт, что технологическая трансформация банковского сектора в 1990-е – 2000-е гг. была прежде всего связана с наиболее крупными институтами, находит свое дополнительное подтверждение в консолидации банковского сектора. Ряд исследователей обращает внимание на то, что процесс глобальной технологической перестройки банковского сектора шел в 1990-е гг. параллельно со стремительным ростом его консолидации, который был значительно слабее выражен в других секторах финансовой индустрии. Так, если в 1990 г. на долю 10 крупнейших банковских организаций США в 1990 г. приходилось 27% от общей суммы операционного дохода банковского сектора, то в 1999 г. этот показатель составил 45%.²³

С чем связана столь выраженная, по-своему, уникальная, тенденция к консолидации именно банковского сектора в 1990-е гг.? Существует два важных различия в развитии коммерческих банков и других финансовых институтов. Во-первых, коммерческие банки в 1970–1980 гг. испытывали намного более жесткие ограничения со стороны регулирующих органов, чем другие институты. Причем это касалось как видов предоставляемых услуг, так и географии деятельности. Последовавшие в 1990-е гг. меры дерегулирования стали важным фактором укрупнения банков и консолидации отрасли.

Во-вторых, у коммерческих банков оказались намного более серьезные стимулы, чем у других финансовых институтов, для внедрения новых технологий: роль банков как финансовых посредников неуклонно снижалась. Они потеряли существенную часть своей ресурсной базы – сбережений населения, которая стала направляться другим посредникам. Конкуренция как внутри банковского сектора, так и со стороны небанковских институтов резко возросла.

Новые технологии являлись фактором выживания банковских институтов, но требовали значительных инвестиций по многим направлениям: для построения новых информационных и платежных сетей; для формирования крупных баз данных, необходимых для создания более точных скоринговых моделей, используемых при кредитовании и т.д. Владельцы крупных платежных систем и крупные кредиторы получали, таким образом, сравнительные преимущества перед более мелкими. Именно стремление банков воспользоваться ростом экономии от масштаба, вызванным технологическими факторами, и выстоять в обострившейся конкуренции объясняет стремительный процесс консолидации банковской отрасли, наблюдавшийся на протяжении всех 1990-х гг.

Действия конкурентов, как уже говорилось, также являются одним из важнейших факторов, влияющих на использование банками Интернет-технологий. В этом случае на принятие решения отдельными институтами воздействуют две противоположные силы. С одной стороны, тот факт, что конкуренты уже активно внедряют новую технологию, может отрицательно сказаться на возможной прибыли и банк может отложить внедрение Интернет-технологии, дожидаясь ее удешевления. С другой стороны, насколько в действительности снизится прибыль и снизится ли вообще, зависит от того, насколько важной является эта новая услуга для клиентов. Если услуга востребована, то решение о внедрении Интернет-технологий будет принято быстро. Тот факт, что действия конкурентов оказывали положительное воздей-

²² Hernandez-Murillo R., Llobet G., Fuentes R. Strategic Online-Banking // Federal Reserve Bank of St.Louis Working Paper, January 2008.

²³ Allen F., McAndrews J. and Strahan P. E-Finance: An Introduction. The Wharton School, University of Pennsylvania, Financial Institutions Center. October 7, 2001 (<http://fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/01/0136.pdf>).

ствие на решения американских банков внедрять Интернет-технологии, говорит о том, что новые услуги оказались важны для их клиентов. Одна из причин этого – готовность американцев применять дистанционные методы обслуживания, поскольку они уже имели опыт использования кредитных карт для покупки товаров по каталогам или по телефону. Поэтому они достаточно легко перешли и к использованию веб-сайтов.

С учетом всех этих факторов очевидно, что на первом этапе внедрение онлайн-новых операций смогли позволить себе в основном крупные банки. В дальнейшем изменения внешней среды, такие как увеличение спроса на Интернет-услуги со стороны клиентов банков, технологический прогресс и связанное с ним удешевление технологий привели к диффузии этого нововведения на средние и мелкие банки.

Первоначальные прогнозы о влиянии Интернет-бэнкинга на клиентов банков предполагали, что часть экономии на затратах, полученной банками в результате внедрения новой технологии, они смогут передать потребителям, что приведет либо к снижению стоимости банковского обслуживания, либо к более высоким ставкам по банковским депозитам. Данный прогноз предполагал развитие по образцу того, что наблюдалось на рынке онлайн-брокерских услуг, где стоимость обслуживания клиентов резко снизилась.²⁴ Этот прогноз не реализовался: банки, по крайней мере на первом этапе внедрения Интернет-технологий, не получили значительной экономии на затратах. Одна из причин заключалась в том, что размеры инвестиций в общую инфраструктуру и систему управления клиентскими отношениями оказались громадными, а количество пользователей электронными услугами – недостаточным для снижения затрат в расчете на операцию. Вторая причина – сохранение банками множества каналов предоставления услуг (как электронных, так и традиционных).

Вместо снижения цен на банковское обслуживание клиенты получили дополнительные удобства в работе со счетами и в управлении личными финансами. В настоящее время многие банки предоставляют самый широкий круг онлайн-операций, как, например, операции по электронному представлению счетов или операции по агрегации счета. Последние позволяют клиентам по Интернету следить за состоянием всего своего портфеля активов, включая счета в других финансовых институтах, и переводить свои средства из одних видов активов в другие.

Для малого бизнеса, так же как и для розничных клиентов, основные преимущества от использования Интернет-бэнкинга заключаются в удобстве доступа к финансовым услугам и пользования ими. Многие годы в основном крупные компании имели доступ к своим банкам через частные компьютерные сети. Интернет-бэнкинг открыл аналогичные возможности для малого бизнеса. Некоторые веб-сайты позволяют небольшим компаниям просматривать свои балансы по счетам в режиме реального времени, переводить деньги между счетами и осуществлять денежные переводы. Отдельные веб-сайты позволяют оказывать услуги по управлению денежным потоком и осуществлять выплаты зарплат.

Интересен в этой связи опыт скандинавских банков, которые уже в 1990-е гг. смогли реализовать такую модель развития электронного бизнеса, которая практически сразу же увеличила доходы банков, а для клиентов выразилась не только в большем удобстве, но в заметном снижении тарифов на банковское обслуживание. Скандинавские банки оказались наиболее успешными в привлечении своих клиентов к использованию онлайн-услуг в первый период внедрения Интернета. По некоторым данным, в Швеции уже в 2000 г. было 2 миллиона счетов, которые обслуживались по Интернету. Больше 30% клиентов крупнейших банков Швеции использо-

²⁴ Marks J. The Impact of the Internet on Users and Suppliers of Financial Services // In: Brookings-Wharton Papers on Financial Services, 1999, p. 147–206.

вали Интернет-каналы для дистанционного доступа к своим счетам.²⁵ Скандинавский банк Nordea считался ведущим Интернет банком мира в 1990-е гг., так как в 1999 г. его клиенты осуществляли 7,2 миллиона он-лайн-овых транзакций в месяц, в два раза больше, чем в Bank of America – втором наиболее активном Интернет-банке мира.

Ведущие шведские банки объединили электронную торговлю акциями и электронную торговлю товарами с Интернет-бэнкингом. Начал использоваться мобильный бэнкинг на основе смарт-карт. Достаточно рано стал предоставляться широкий набор Интернет-услуг: перевод средств между счетами, в том числе на счета в других банках, оплата коммунальных и иных счетов, торговля ценными бумагами, предоставление аналитических данных и т.д.

Существует несколько групп факторов, которые обеспечили успешность Интернет-бэнкинга в скандинавских странах. Во-первых, в Швеции к началу 1990-х гг. уже имела технология, необходимая для проведения электронных операций: переводы между счетами осуществлялись на основе централизованной клиринговой системы.

Вторая причина успеха заключается в высокой степени концентрации банковского сектора. В 1999 г. на долю пяти крупнейших банков приходилось 83% всех частных депозитов Швеции. В целом по Европе этот показатель составлял порядка 58%. Высокая степень консолидации позволила банкам договориться о низком уровне комиссии и процентных ставок, приемлемом для привлечения клиентов к банковским операциям в режиме он-лайн. Как только технология налажена, предельные издержки Интернет-бэнкинга практически равны нулю, что создает основу для получения прибыли даже при низком уровне комиссии и процентных ставок. В дальнейшем банковские комиссии для привлечения клиентов были еще снижены. Однако рост числа клиентов электронной системы способствовал росту операционного дохода банков.²⁶

Эволюция Интернет-бэнкинга

Платформы для проведения банковских операций в режиме онлайн существуют уже более 10 лет и подобного рода услуги стали достаточно стандартизированными. По данным компании Comscore количество потребителей электронных услуг 10 крупнейших банков США в 1 квартале 2011 г. составляло около 65 млн. человек, увеличившись с 26,5 млн. в 2004 г.²⁷

Сейчас для банков задача заключается не в том, чтобы привлечь потребителей к использованию онлайн-овых услуг, а в том, чтобы *заинтересовать их в использовании новейших технологий в этой области*. Чем большее число клиентов начинает получать Интернет-услуги, тем больше банки ориентированы на предложение специализированных, индивидуальных услуг для определенных сегментов пользователей. И развитие технологий является важнейшим способом делать это эффективно. Банки вынуждены использовать новые технологии, такие как мобильный Интернет, апплеты²⁸, оповещения, отслеживающие интересы и потребности клиентов, и другие рабочие инструменты для интерактивного общения клиента и банка.

Увеличивается потребность в том, чтобы отличаться от своих конкурентов не только по набору услуг, но и по их качеству. Персонализированные услуги становятся ключевым элементом в онлайн-овом обслуживании. С этой целью крупнейшие

²⁵ Shelagh H. Modern Banking. NY: John Wiley & Son, 2005, p.92–94.

²⁶ Suominen M. E-banking in the Nordic Countries: Its Emergence and Prospectives. In: Management Handbuch ebanking. Stuttgart: Schaeffer-Poeschel, 2001, p.447–459.

²⁷ Включают в себя такие банки как Bank of America, Capital One, Chase, Citibank, HSBC.

²⁸ Applets – неавтономные программы-приложения, работающие внутри браузера.

банки США увеличивают свое присутствие в социальных сетях, двигаясь вслед за своими клиентами. По данным компании ComScore, годовой рост числа клиентов финансовых институтов, ставших участниками наиболее популярных социальных сетей – Facebook, Twitter, LinkedIn, в 2011 г. составил около 31 %, в то время как общее число посетителей тех же сайтов возросло на 8%.²⁹

Банки чаще всего присоединяются к сети для маркетинга своих кредитных карт для поддержки платежей по специальным предложениям торговых компаний или для организации благотворительной помощи. Одной из программ подобного рода является программа банка JP Morgan Chase под названием Chase Community Giving, направленная на активное участие пользователей сети Facebook в отборе получателей благотворительной помощи банка и отслеживание того, как и на что используется эта помощь. Такого рода программы усиливают диалог между потребителями и банками, меняя общественный образ последних.

Проблема, вместе с тем, заключается в том, что, несмотря на все большее присутствие финансовых институтов в социальных сетях, их клиенты все еще мало знают об этом. Так, по данным компании Comscore, в 2011 г. только 18% потребителей, использующих социальные сети, знали, что их банки присутствуют в социальных сетях, 59% ничего об этом не знали, а 24% были не уверены в этом.³⁰

Быстро меняются и общие требования к присутствию в Интернете. Сейчас финансовый институт не просто должен обладать веб-сайтом, но этот сайт должен удовлетворять клиента по многим параметрам, таким как организация интерфейса, возможность получить доступ к старым выпискам по счетам, организация интерфейса для оплаты счетов, легкость в переводе средств со счета на счет, скорость работы сайта, гарантия отсутствия сбоев в работе сайта, способность объединять счета, возможность оперативно получать оповещения о работе счета и т.д.

Важнейшим направлением является создание веб-порталов банка, которые представляют собой совокупность взаимосвязанных непосредственно и через Интернет аппаратных средств, включающих компьютеры и другие электронные носители информации. Такое объединение позволяет создать единое хранилище данных всех информационных потоков, поступающих в финансовый институт. Веб-порталы современных банков заменяют разрозненные Интернет-приложения и бизнес-функции банков 10-летней давности. В результате корпоративные клиенты получают возможность прямого персонального доступа к широкому кругу банковских функций от получения информации до транзакционных услуг типа управления наличностью или получения кредитов на основе данных об активах компании.

Поскольку порталы обладают открытой архитектурой, это позволяет постоянно расширять их функциональность за счет добавления новых приложений или совершенствования старых. Значительно расширяются возможности самообслуживания клиентов без привлечения служб технической поддержки банков. В современной ситуации, когда банкам все сложнее привлекать клиентов набором услуг, которые легко копируются, сама практика взаимодействия банка и клиента становится конкурентным преимуществом, формирующим долгосрочные отношения между ними. Создание мощных интерактивных порталов создает уникальный опыт банковского обслуживания компаний и является залогом построения прочных отношений между банком и компанией. Веб-порталы также позволяют интегрировать каналы предоставления услуг.

Еще одним направлением эволюции является развитие мобильных финансовых услуг, которые включают в себя две категории. Первая – собственно «мобильный бантинг», а вторая – мобильные платежи. Мобильный Интернет становится все

²⁹ 2011 State of Online and Mobile Banking. ComScore Financial Services, February 2012, p.16.

³⁰ Ibid., p.17.

более популярным каналом получения финансовых услуг. Так, в США в 2011 г. из 234 млн. владельцев мобильных устройств 16% подтвердили, что использовали их для доступа к финансовым услугам разного рода. Самая многочисленная аудитория – это пользователи услуг собственно коммерческих банков (Таблица 2). Их численность заметно превосходит численность тех, кто посредством мобильного Интернета обращается в страховые и брокерские компании, паевые фонды и к эмитентам кредитных карт (помимо банков). Мобильные «бэнкеры» – не только самая многочисленная, но и быстрее всего растущая аудитория: в 2011 г. она выросла почти на 30%. Чем больше потребителей используют мобильный Интернет-бэнкинг, тем больше финансовые институты должны инвестировать в создание и усовершенствование мобильного канала обслуживания.

Таблица 2. Доля владельцев мобильных устройств, использующих их для доступа к финансовым услугам (2 квартал 2011 г.)

Разнообразная финансовая информация	16%
Банковская информация	14%
Информация о кредитных картах	8%
Информация о страховании недвижимости и автомобилей	3%
Информация о брокерских услугах	4%

Источник: 2011 State of Online and Mobile Banking. ComScore Financial Services, February 2012.

Развитие нового канала предоставления финансовых услуг важно не только для самих финансовых институтов, но и для общества в целом, поскольку доступ к финансовым услугам создает дополнительное богатство страны: повышается уровень жизни и покупательная способность людей, повышается безопасность и снижаются издержки проведения сделок и т.д. Особенность мобильных финансовых услуг в том, что они позволяют привлечь тех, кто ранее находился вне сферы официальных банковских и платежных операций. По оценкам Всемирного банка, в 2011 г. около 1,7 млрд. человек в мире имели мобильные телефоны, но не имели банковского счета. Присоединение этой части населения к сети услуг официальной финансовой системы выгодно как самим финансовым институтам, так и всему обществу.

Быстрота наращивания мобильных финансовых услуг, вместе с тем, значительно опережает развитие правовой базы соответствующих операций. В США, например, нет ни одного органа законодательной или исполнительной власти, который бы регулировал мобильные платежи в целом. Так, Федеральная комиссия по коммуникациям (Federal Communications Commission) регулирует стандарты мобильной связи и конкуренцию в отрасли, но не занимается мобильными платежами, в то время как Федеральная комиссия по торговле (Federal Trade Commission) занимается вопросами защиты потребителя и борьбы с мошенничеством, но без «прицельного» регулирования финансовой сферы. Создание адекватного регулирования нового поколения системы мобильных платежей является в настоящее время важнейшей задачей.³¹

Интернет и новые платежные системы

Автоматизация платежей и транзакционные издержки

³¹ Crowe M. McAndrews J. E-Money and Payment System Risks // Federal Reserve Bank of Boston, May 23, 2012 (<http://www.bostonfed.org/bankinfo/payment-strategies/presentations/2012/crowe5-23-2012.pdf>).

Наличные деньги были важным институтом человеческого общества на протяжении более чем 2000 лет, но в последние десятилетия они все больше стали заменяться альтернативными средствами платежа – электронными платежными системами: сначала кредитными и дебетовыми картами, а затем электронными деньгами.

Автоматизированные (электронные) платежные системы требуют лишь незначительного вмешательства человека. Например, в некоторых гостиничных мини-барах снятие бутылки с полки автоматически посылает электронный сигнал о том, что напиток должен быть включен в счет клиента. Еще в 1997 г. в Гонконге появилась бесконтактная смарт-карта Октопус, которая позволяла оплачивать товары и услуги простым движением кошелька относительно сенсора, т.е. не было необходимости даже вынимать карту из кошелька.³²

Плата за пользование дорогами во многих странах все в больших объемах собирается с помощью транспондеров, маленьких коробочек с микрочипом, установленных в машине, которые подсоединены к компьютеризированной расчетной системе. Как только на платной дороге автомобиль минует сенсор, автоматически взимается плата за использование дороги. В принципе вполне реальной является картина, когда у людей, имеющих персональные транспондеры, при выборе нужных им товаров на полках магазина будет происходить автоматическое списание с их счета.

Все это – частные примеры нового явления – широкого использования различных способов электронных платежей. Уже отмечалось, что осуществление платежных операций с помощью электронных средств коммуникаций известно давно. Оно стало развиваться с 1960-х гг. в рамках частных сетей, когда стал использоваться стандарт обмена электронными данными (EDI), однако такие системы были дороги и доступны только крупным компаниям и банкам. С появлением Интернета использование электронных платежей перешло на новый уровень: частные сети стали устанавливать все больше связей с общедоступными сетями, такими как Интернет.

«Электронификация» затронула и абсолютно новые сферы, прежде всего потребительские платежи. Мощный толчок развитию электронных платежей дало развитие электронной коммерции. Обеспечение эффективного, быстрого и безопасного проведения платежей через Интернет стало ключевой задачей электронной коммерции.

В ответ на это в мире было предложено много различных систем, обеспечивающих проведение платежей через Интернет. Множественность механизмов оплаты объясняется открывшимися возможностями учитывать все разнообразие рыночных отношений. Каждый из предлагаемых механизмов действует на своем рынке, где пытается быть наилучшим для заданных конкретных условий, добиваясь максимального удобства и скорости оплаты.

Удобства в осуществлении расчетов и платежей, которые возникают в результате использования электронных платежей, могут показаться на первый взгляд незначительными, однако они имеют фундаментальное значение. *Ведь рост удобства равноценен снижению транзакционных издержек, а снижение транзакционных издержек означает, что можно увеличить общий объем сделок.* Новые системы позволяют компаниям предлагать свои услуги большему числу клиентов по крайне низким ценам, что в свою очередь дает возможность этим компаниям реализовать совершенно *новые бизнес-модели.*

Более того, очень важно, что электронные платежные системы обладают способностью сложным образом взаимодействовать с людьми. Интерактивный характер систем проявляет реальные издержки и выгоды той или иной транзакции, принимая во внимание все связанные с ней на данный момент времени обстоятельства и поз-

³² Shiller R.J. The New Financial Order. Risk in the 21st Century. Princeton: Princeton University Press, 2003, p.73.

воля осуществлять платежи в соответствии с заданными алгоритмами, а не по фиксированным ценам. В результате появляется возможность реализации более *сложного механизма формирования цен*.

Так, в случае платы за использование дорог с помощью электронных транспондеров цена услуг может меняться в зависимости от загрузки дорог: расти в период загруженности транспортом и стимулировать людей использовать дороги в более спокойное время. Сингапур, страна, в которой уже сейчас каждая автомашина оснащена транспондером, обнаружила значительную изобретательность в применении таких систем, демонстрируя возможности, которые в скором времени будут использоваться повсеместно. Оснащение транспондерами, сенсорами, электронными метками все более широкого круга предметов позволит в будущем перейти к так называемому «Интернету вещей», который позволит внедрять самые изощренные системы платежей.

Хотя развитие технологии привело к появлению множества новых способов проведения электронных платежей, не все из них были восприняты и стали широко использоваться в экономике. Можно сказать, что конкретные механизмы электронных платежей находятся в процессе своего развития и любая их классификация на данный момент будет условной. В то же время уже сейчас ясно, то инфраструктура оплаты добивается успеха в том случае, если обеспечивает максимально широкое использование, удобство и простоту доступа пользователей.

Детализируя сказанное, можно выдвинуть несколько основных критериев успешности электронных систем оплаты. Во-первых, процесс оплаты должен быть максимально упрощен, чтобы большинство платежей проводилось автоматически. Во-вторых, платежная система должна обладать необходимой гибкостью, т.е. быть в состоянии поддерживать несколько способов оплаты. Кроме того, гибкость означает и возможность ее интеграции в систему приложений, используемых той или иной компанией. В-третьих, система оплаты должна быть надежной, т.е. не содержать звеньев, которые могут допустить сбой в работе. В-четвертых, система должна быть максимально анонимной, т.е. обеспечивать конфиденциальность информации личного характера. В-пятых, участники должны иметь возможность свободно конвертировать электронные деньги в обычные деньги и другие виды активов. В-шестых, увеличение числа пользователей не должно приводить к перегрузке и разрушению всей инфраструктуры. В-седьмых, программное решение для оплаты должно основываться на открытых стандартах, чтобы его мог использовать любой клиент. Наконец, важнейшими показателями успешности платежной системы являются безопасность проведения транзакций через открытые сети, такие как Интернет, и ее эффективность – минимальная стоимость проведения транзакции.³³

Виды электронных платежных систем и инструментов

В настоящее время существует множество электронных платежных систем и платежных инструментов. Одна из наиболее распространенных классификаций предполагает, что электронные платежные инструменты распадаются на три большие категории.³⁴ К первой категории относятся технологии осуществления платежей с помощью кредитных карт на основе частных или открытых сетей, таких как Интернет. Такие методы платежа могут быть обозначены как методы, основанные на кредите: сначала производится покупка, а затем оплата товара.

³³ Amor D. The E-business Revolution. Living and Working in an Interconnected World. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 2000, p.589.

³⁴ McAndrews J. E-Money and Payment System Risks // Contemporary Economic Policy, 1999, v.17, no.3, p.348–357.

Вторая категория охватывает платежи с помощью дебетовых карт, электронных чеков и через межбанковскую электронную платежную систему, которая в США представлена автоматизированной клиринговой палатой (ACH), принадлежащей ФРС. В их основе – электронная передача инструкций банкам о переводе средств между счетами.³⁵ Такие методы платежа часто называют методами, основанными на имеющихся счетах: оплата производится в момент покупки товара.

Наконец, третья категория охватывает платежи с помощью инструментов с хранимой стоимостью или собственно *электронных денег*. Этот метод основан на предоплате товара: сначала производится оплата, а затем покупка товара.

В Таблице 3 представлены основные виды электронных сетей и платежных инструментов, которые получили распространение в США (за исключением межбанковских сетей Fedwire и CHIPS, о которых упоминалось ранее). Очевидно, что электронные деньги – лишь один из видов электронных инструментов и пока относительно мало распространенный. Однако, это – одно из быстро развивающихся и перспективных направлений электронных платежей, тесно связанных с развитием Интернета.

В самом общем виде электронные деньги – это деньги, которые могут обращаться только в электронном виде. Более развернутое определение звучит следующим образом: «Электронные деньги – денежная стоимость, измеренная в определенной валюте, которая хранится в электронной форме на электронном техническом устройстве и находится в собственности конкретного лица. Эта электронная стоимость может быть куплена и может храниться на устройстве до тех пор, пока не будет с него списана в результате проведения платежей за товары и услуги или перевода на другое устройство».³⁶

Принципиальная возможность существования электронных денег связана с открывшимися возможностями шифрования (кодирования) информации с открытым ключом и появлением цифровой подписи. Возможность закодировать информацию так, чтобы никто посторонний не мог ее прочесть, обеспечивает конфиденциальность при работе в сети. Цифровая подпись дает возможность аутентификации участника транзакции, т.е. точного определения конкретного отправителя информации.

Основное отличие электронных денег от других видов электронных инструментов в том, что многие виды электронных денег очень похожи на наличность и дают возможность проведения платежей исходя из средств, имеющихся на карте или ином электронном устройстве. В этих случаях нет необходимости проводить клиринг операций через банки, что обеспечивает анонимность личности покупателя и делает практически невозможным отслеживание движения денег.

В литературе в основном выделяются две основные формы электронных денег: деньги на основе пластиковых карт и деньги на основе сетей.

³⁵ Автоматизированные клиринговые палаты входят в состав ФРС США и объединены в единую электронную межбанковскую платежную систему. Эта система позволяет использовать такие платежные методы как прямые депозиты, т.е. заранее оговоренное прямое электронное депонирование зарплат на банковские счета клиентов, а также заранее оговоренное по срокам и суммам электронное списание средств со счетов клиентов в оплату тех или иных услуг.

³⁶ Мы опираемся на определение, используемое Контролером денежного обращения США. См. Internet Banking. Comptroller's Handbook 1999, p.70. Существуют и другие определения, делающие акцент на определенных свойствах электронных денег, например, определение Европейского центрального банка: «Электронные деньги в широком смысле определяются как электронное хранение денежной стоимости с помощью технического устройства, которое может широко применяться для осуществления платежей в пользу не только эмитента, но и других фирм и которое не требует обязательного использования банковских счетов для проведения транзакций, а действует как предоплаченный инструмент на предъявителя». См. European Central Bank. Report on Electronic Money, 1998.

Таблица 3. Основные виды электронных платежных инструментов и платежных сетей США

Виды инструментов	Организаторы платежных сетей
<i>Традиционные инструменты</i>	
Кредитные карты общего назначения	Ассоциации кредитных карт MasterCard, Visa, American Express, Discover Network
Кредитные карты частного характера	Розничные компании, нефтяные компании; позже обслуживание карт было передано финансовым институтам (Citibank, JPMorgan и др.) и нефинансовым компаниям (Alliance Data)
Дебетовые карты, требующие набора PIN-кода	Региональные и национальные сети электронного перевода денежных средств (Electronic Transfer Funds Networks – ETF), принадлежащие частным компаниям, таким как Interlink, Star и CO-OP Financial Solutions. Сети ETF соединяют воедино банкоматы, электронные терминалы в местах продаж с банковскими счетами
Дебетовые карты, требующие личной подписи	Ассоциации кредитных карт MasterCard, Visa
Платежи на основе межбанковской электронной платежной сети «Автоматизированная клиринговая палата (Automated Clearing House – ACH)»	Ассоциация электронных платежей (NACHA); операторы сети – Федеральная резервная система США и частная компания EPN (Electronic Payments Network)
Социальные карты – средства, поступающие на основе электронной системы перевода государственных пособий (Electronic Benefit Transfer – EBT)	Министерство сельского хозяйства США; Служба обеспечения питанием (FNS), подрядчики EBT
<i>Новые платежные инструменты</i>	
Электронная оплата и представление счетов (EBPP)	Компании CheckFree и Princeton eCom Клиринг проводится ACH
Отложенные платежи	Компания Bill me Later
Платежи «Потребитель–Потребитель» (P2P)	Компании P2P, специализирующиеся на переводе средств от человека к человеку с использованием Интернета. Платежная инфраструктура может использовать как кредитные карты, так и ACH. Ведущие компании – PayPal, Payoneer.
Транспондеры	Компания EZPass. Платежи списываются с кредитных карт
Предоплаченные карты	Ассоциации кредитных карт, сети EFT – эмитенты карт открытых систем – эмитенты многоцелевых карт; Компании First Data, Comdata/SVS, Givex – эмитенты карт закрытых систем, предназначенных для оплаты одной специфической услуги
Интернет-наличность (Интернет-деньги)	Телекоммуникационные компании типа DigiCash

Источник: The Electronic Payments Study. A Survey of Electronic Payments for the 2007 Federal Reserve Payments Study // FRBservices, March 2008.

К числу *электронных денег на базе пластиковых карт* относятся так называемые карты с хранимой стоимостью (stored – value cards – SVC) и смарт-карты. Карты с хранимой стоимостью (их также называют предоплаченными картами) оснащены магнитной лентой, на которой записан определенный объем стоимости. Объем хранимой стоимости либо предопределен с самого начала, либо определяется в момент ее покупки самим покупателем. Стоимость каждой покупки списывается с карты, пока баланс по ней не достигнет нуля. Некоторые карты с хранимой стоимо-

стью могут пополняться в специальных терминалах и соответственно могут использоваться многократно.

Большинство карт с хранимой стоимостью относятся к картам «закрытых систем», т.е. могут использоваться только для оплаты какой-либо одной специфической услуги: оплаты телефонного разговора, проезда в метро, оплаты парковки, оплаты питания в студенческих и корпоративных кафе и т.д. в определенных специализированных терминалах. Потребители могут покупать такие карты в различных местах, а затем использовать их строго по назначению.

Смарт-карты, в отличие от обычных карт с хранимой стоимостью, оснащены встроенным микропроцессором, в памяти которого может храниться намного более обширная информация.³⁷ В ней может быть зафиксирована вся информация о банковском счете владельца, о количестве денег на счете, максимальном размере суммы, которую можно снять единовременно, об операциях, совершенных в течение дня и т.д.. На микрочипе смарт-карты может быть записана и дополнительная информация, например, биометрические данные владельца. Таким образом, смарт-карты могут представлять собой одновременно и кошелек (средство хранения стоимости, не нуждающееся в подтверждении банка), и средство расчета, и банковский счет, и медицинскую карту. Доступ к имеющимся денежным средствам обеспечивается с помощью специального считывающего устройства, которое часто требует использования специального пароля.

Благодаря многосторонней информации, записанной на микрочипе, смарт-карты чаще всего не нуждаются в процедуре идентификации, т.е. не требуют обращения в каждом случае к банку или компании, где открыт счет владельца карты.

Электронный кошелек представляет собой один из более поздних вариантов смарт-карт. Он обеспечивает значительную гибкость в использовании средств, поскольку относится к картам «открытых систем», т.е. картам, допускающим многоцелевое использование в различных терминалах. Электронный кошелек является электронной версией кредитной или дебетовой карты, однако в зависимости от предпочтений владельца может использоваться и как карта с хранимой стоимостью. Деньги перечисляются с индивидуального счета человека в электронный кошелек, который затем может использоваться для покупок через Интернет. Все транзакции в принципе могут быть с точностью прослежены вплоть до первоначального владельца, поскольку электронный кошелек хранит информацию о всех операциях.

К *электронным сетевым деньгам* относится предоплаченная стоимость, хранящаяся на жестком или гибком диске компьютера и передаваемая агентами друг другу с помощью сетей, например, Интернета. Использование электронных сетевых денег или как их часто называют, электронной или цифровой наличности (digital cash), предполагает, что применяются программы, позволяющие хранить эквивалент наличных денег на жестком или гибком диске компьютера их владельца. Монеты и банкноты заменяются в этом случае файлами, снабженными цифровыми подписями. Для получения денег необходимо посетить виртуальный (в Интернете) или обычный банкомат и получить электронные наличные прямым снятием с банковского счета или в виде выплаты по кредитной карте. Эти файлы хранятся непосредственно на компьютере их владельца и он может ими свободно распоряжаться.

Преимущество такой системы заключается в том, что затраты на перечисление денег практически равны нулю: единственная статья расходов – оплата подключения к Интернету. В таких системах обеспечиваются быстрота платежа (поскольку не

³⁷ Первая смарт-карта была разработана в 1973 г. Роланом Морено. В 1980-е гг. технология получила дальнейшее развитие и в 1985 г. смарт-карты стали впервые активно использовать во Франции как предоплаченные телефонные карты компании France Telecom, т.е. как карты «закрытых систем». Tomkin N. and Baden-Fuller Ch. Mondex Case Study. Mimeo. London: City Business School, 1998.

требуется контактов с третьим лицом), а также высокая степень безопасности платежей (поскольку, осуществляя платеж, плательщик рискует только пересылаемой суммой, но это не ставит под угрозу сохранность других принадлежащих ему денег).

Важнейшим требованием к электронной наличности, как и в реальной жизни, является невозможность идентификации плательщика. Оплата должна проводиться без посредничества банка, а обмен электронными деньгами должен происходить непосредственно между двумя участниками сделки. Этого далеко не всегда удается добиться. В этой связи различают личностные (идентифицируемые) и анонимные электронные деньги (именно такой вид денег обычно называют электронной наличностью – digital cash).

Личностные электронные деньги хранят информацию о человеке, который первоначально извлек деньги из банка. Так же как и кредитные карты, личностные электронные деньги позволяют банку проследить «передвижения» денег в экономике.

Анонимные деньги действуют абсолютно так же, как бумажная наличность. Как только анонимные деньги сняты со счета, они могут быть потрачены, не оставляя следов от тех или иных транзакций. Анонимные электронные деньги создаются с помощью слепых подписей.³⁸ Преимущество таких денег в невозможности установить личность заплатившего за товар или услугу. Недостаток заключается в том, что утрата файла и смарт-карты означает потерю денег, так же как и в случае с обычным кошельком.

Поскольку электронные деньги – это всего лишь электронные импульсы или специальные файлы, казалось бы, их легко дублировать. В действительности копирование таких файлов практически невозможно. Но хотя проблема двойных расходов на практике успешно решается, степень ее сложности для разных категорий денег различна.

Так, личностные электронные деньги дополнительно можно разделить на две категории – онлайн- и оффлайн-электронные деньги. Системы онлайн-электронных денег легко позволяют предотвращать дублирование денежных единиц, требуя от продавцов связываться с компьютером банка при проведении каждой сделки.³⁹

Для личностных оффлайн- и анонимных электронных денег эта проблема также решается.⁴⁰ Однако большая разница между ними заключается в том, что информация, аккумулированная на анонимных деньгах, проявит всю цепочку транзакций и установит виновного в двойном расходовании, только если произойдет дублирование имеющихся единиц стоимости. Если дублирования расходов не произойдет, банк не сможет ни определить личность первоначального владельца денег, ни восстановить цепочку движения денег в экономике.

В случае личностных денег любого вида, как онлайн- и оффлайн-электронных, банк всегда будет в состоянии воссоздать цепочку: на что тратились деньги, когда и

³⁸ Слепые подписи – разновидность электронной цифровой подписи, особенностью которой является то, что подписывающая сторона не может знать точно содержимое подписываемого документа.

³⁹ Банковский компьютер сохраняет базу данных всех потраченных единиц электронных денег и способен легко указать продавцу, может ли данная денежная единица быть потрачена на покупку данного товара. Если банковский компьютер утверждает, что электронные деньги уже были потрачены, продавец отказывается в продаже товара. Эта процедура очень похожа на ту, что используется для верификации кредитных карт в точках продаж.

⁴⁰ В случае оффлайн-личностных денег используют специальные смарт-карты со встроенным процессором (который во многих системах называется Observer – наблюдатель). Микрочип содержит минибазу данных всех единиц электронных денег, потраченных с помощью данной смарт-карты. Если владелец карты постарается скопировать часть электронных денег и потратить их дважды, встроенный микропроцессор отследит эту попытку и не позволит осуществить транзакцию. Для анонимных денег также существуют процедуры контроля за двойным расходованием.

в каком объеме. Естественно, что новые системы электронной наличности основной упор делают на их анонимности.

Свойства электронных денег

Электронные деньги являются перспективным платежным средством и своим развитием непосредственно связаны с Интернетом. В этом случае Интернет – не просто средство доступа к традиционным платежным услугам, как, например, при платеже кредитной картой или проведении традиционных банковских операций в режиме онлайн, а естественная среда осуществления операций.

Принципиальное удобство электронных денег для потребителей заключается в следующем. Во-первых, электронные деньги по функциональности очень похожи на настоящие. Их можно получать, передавать, платить ими за товары и услуги. Платежи происходят в режиме реального времени, т.е. если кто-то заплатил за товар, деньги практически сразу оказываются на счету продавца. Для приема платежа при этом не требуется присутствие продавца в сети.

Во-вторых, они обеспечивают мгновенность платежей, что очень полезно при покупке так называемых цифровых товаров – кодов доступа, паролей, права пользования Интернетом и мобильным телефоном и т.д. По оперативности прохождения платежей они могут быть сравнимы только с кредитными картами, но последние хуже приспособлены к использованию в Интернете.

В-третьих, электронные деньги дают возможность быстро и удобно получать деньги в долг (что невозможно при использовании кредитных карт), получать оплату за удаленную работу, продавать свои услуги и т.д. Эти же функции можно выполнять и традиционными методами, путем перевода денег на банковский счет, используя системы почтовых переводов или переводов Western Union, однако, транзакционные издержки в этом случае как для отправителя, так и для получателя будут намного выше.

В-четвертых, электронные деньги намного лучше приспособлены для проведения микроплатежей, поскольку в принципе являются одним из самых недорогих способов проведения платежей.

В-пятых, уже сейчас методы обмена «настоящих» денег на электронные и обратно достаточно хорошо отработаны.

В-шестых, уже сейчас существуют широкие возможности использования электронных денег: возможна покупка любых товаров в Интернет-магазинах, оплата коммунальных услуг, покупка телефонных карточек, доступа в Интернет и т.д.

В-седьмых, основные платежные системы, выпускающие электронные деньги, страхуют плательщиков от ненадежных продавцов, выдавая последним «персональные сертификаты» или заключая с ними детализированные договоры. Для получения таких сертификатов и договоров продавцы обязаны сообщить системе свои данные, т.е. раскрыть свою анонимность.

В-восьмых, с помощью электронных денег у компаний и физических лиц появляется реальная возможность делать переводы друг другу, минуя банки.

Несмотря на потенциальные преимущества различные схемы электронных денег еще относительно мало распространены. Среди пластиковых карточек с магнитными лентами наибольшее распространение имеют традиционные банковские кредитные карты, а также предоплаченные подарочные карты закрытых систем. Среди карт со встроенными микросхемами доминируют телефонные карты, медицинские карты, дебетовые карты. Собственно электронные кошельки используются в не очень большом объеме. Сетевая наличность также не получила пока должного распространения.

Ограничением для роста спроса на электронные деньги в настоящее время является инерция потребителей. Потребители по-прежнему предпочитают использование наличности как относительно недорогого средства платежа, поскольку они не несут всего бремени затрат, связанных с их печатанием и использованием. Однако, для общества цена использования наличных денег в действительности достаточно высока и оно только выиграет, если наличные деньги будут вытеснены их электронными заменителями. Интенсивность перехода от наличности к электронным платежным средствам определяется тремя главными факторами: скоростью нововведений в сфере электронных платежных средств, мотивацией участников платежных систем и характером регулирования государством этих процессов.

Ограничивающим фактором роста спроса на электронные деньги являются и проблемы, связанные с нерешенностью вопросов безопасности, анонимности и законности их использования. Так, во-первых, электронные деньги, в отличие от наличных денег, формально не являются законным платежным средством. Если наличные деньги однородны, то электронные деньги неоднородны и могут не приниматься к оплате всеми продавцами товаров. Использование наличных денег не требует проверки кредитоспособности эмитента, в то время как использование электронных денег требует такой проверки.

Во-вторых, существуют определенные неудобства, связанные с необходимостью защиты электронной наличности от мошенничества. Например, эмитенты электронной наличности могут вносить ограничения на стоимость, хранимую на картах, и сроки поддержания остатков электронной наличности.

В-третьих, большинство видов современных электронных денег не позволяют сохранить анонимность, что толкает многих потенциальных потребителей на использование наличных.

Регулирование электронных денег

Развитие электронных денег заставило по-новому посмотреть на некоторые институциональные проблемы, вопросы экономической политики и финансового регулирования: кто имеет право быть эмитентом электронных денег; должны ли электронные деньги быть объектом страхования по аналогии со страхованием депозитов; должно ли государство принимать участие в выпуске смарт-карт; каково влияние электронных денег на денежную массу; каковы должны быть методы государственного регулирования этой сферы и др.

Многие эксперты полагают, что распространение электронных денег подрывает посредническую функцию банков, так как основными эмитентами электронных денег в настоящее время являются небанковские компании, такие как Digicash, CyberCash и др.⁴¹ Кроме того, выпуск электронных денег частными компаниями создает «частные» деньги, которые начинают конкурировать с деньгами, эмитированными министерствами финансов разных стран. Правительства, печатая денежные знаки, традиционно получают дополнительные доходы (сеньораж) в связи с тем, что затраты на печать банкнот меньше их стоимости. Появление электронных денег приводит к тому, что данная пошлина уменьшается и правительства лишаются части своего дохода.

Существует и общая опасность того, что электронные деньги в принципе могут нарушить целостность и стабильность финансовой системы, а также принести убытки компаниям. В настоящее время такая опасность невелика, так как большинство электронных платежей и расчетов компаний и потребителей происходит либо на ос-

⁴¹ Bulmash S. Some Implications From Technological Developments Affecting the Commercial Banking Business: What Happens When «Blockers To Business» Are Overcome. Mimeo. University of South Florida, Department of Finance, February 8, 2005.

нове банковских счетов, либо с помощью кредитных карт. Эти типы оплаты опираются на деньги, эмитированные государством. Однако новые электронные платежные средства, не связанные с физической валютой, могут оказать воздействие на денежные системы стран, повлияв на денежную массу, изменив способ наращивания находящихся в обращении денег. Если объемы электронных денег достигнут критической массы, они смогут влиять на уровень цен и процентные ставки.

В настоящее время вопросы государственного регулирования электронных денег во многих странах мира остаются дискуссионными. На основе анализа зарубежной практики можно выделить два подхода: либеральный и консервативный. Первый подход реализуется Федеральной резервной системой США, второй – Европейским центральным банком для стран ЕС.

Суть первого подхода, основанного на принципах саморегулирования, можно кратко сформулировать следующим образом. Федеральная резервная система устанавливает лишь общие правовые рамки функционирования систем электронных денег и создает условия для свободной конкуренции в данном секторе. Отсутствует строгая регламентация деятельности эмитентов электронных денег. К большинству электронных денег, выпущенных депозитными институтами, страхование депозитов не применяется.

Консервативный подход допускает более строгую регламентацию деятельности эмитентов электронных денег. Во многих европейских странах программы страхования депозитов применяются и в отношении электронных денег.

Начавшийся в 2008 г. кризис внес значительные изменения в характер регулирования prepaid карт и дебетовых карт. ФРС США, в частности, в октябре 2010 г. ввела так называемую поправку Дарбина (Durbin Amendment), ставшую частью закона Додда–Франка о финансовой реформе и Закона о защите потребителей. Поправка Дарбина предусматривает, чтобы транзакционные сборы (interchange fee), которые основные платежные системы Visa и Mastercard (а в конце концов – банки-эмитенты карт) взимают с продавцов, принимающих к оплате эти карты, были законодательно существенно снижены: с 44 центов до 21 цента США. Такое решение безусловно защищает продавцов, особенно малые и средние компании, а также потребителей от неоправданно высоких сборов платежных систем и банков-эмитентов. По данным агентства Bloomberg, введение ограничений на сборы за транзакцию сократит ежегодный доход банков от выпуска карт с 16 млрд. до 8 млрд. долл.⁴² Учитывая все большую популярность prepaid карт, а также тот факт, что закон делает для них ряд исключений, можно предполагать, что банки постараются компенсировать свои потери, захватив часть рынка prepaid карт, значительную долю которых выпускают небанковские финансовые компании.

Методы оплаты через Интернет

Развитие Интернета предполагает расширение возможностей проведения платежей через компьютерные сети. Возникают новые схемы, процедуры и финансовые структуры, формирующие те или иные системы оплаты. При всем многообразии механизмов электронных платежей, в Интернете, как и в реальном мире, обычно выделяют три типа систем оплаты: с предоплатой, с оплатой в момент совершения сделки и с покупкой товара в кредит, когда платеж происходит после получения товара.⁴³

⁴² Fed's 21-Cent Swipe-Fee Cap Leaves Banks, Merchants Unsatisfied // Bloomberg, June 30, 2011 (<http://www.bloomberg.com/news/2011-06-30/fed-s-21-cent-swipe-fee-cap-leaves-banks-merchants-unsatisfied.html>).

⁴³ Эймор Д. Электронный бизнес. Эволюция и/или революция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001, с.598.

Система с предоплатой предполагает, что сначала осуществляется платеж, а потом покупатель получает товар. Такая схема в Интернете реализуется с помощью электронных денег – предоплаченных смарт-карт или стоимости, сохраненной на жестком диске. Затраты для осуществления таких транзакций минимальны.

Системы оплаты в момент совершения сделки предполагают оплату в момент получения товара. Они являются самыми сложными, поскольку требуют прямого доступа к внутренним базам данных банков. Они также требуют самых строгих мер безопасности. С этой целью чаще всего используются дебетовые карточки.

Алгоритм оплаты товаров и услуг через сеть в этом случае выглядит следующим образом. Клиент, зайдя на нужный сайт, заполняет стандартную экранную форму, указывая при этом данные о себе, а также номер карточки и срок ее действия. После этого сайту требуется лишь небольшой отрезок времени для того, чтобы зашифровать данные и передать их в процессинговый центр, который обслуживает данный сайт. Зашифрованные данные процессинговый центр пересылает в ту платежную систему, которая выпустила карточку. Платежная система передает данные по цепочке в процессинговый центр банка, эмитировавшего карточку клиента. Затем в банк-эмитент посылается запрос об остатке средств на счете клиента и возможности транзакции. Банк проверяет остаток средств на счете клиента и разрешает (или запрещает) операции. Далее разрешение (отказ) на проведение операции пересылается по цепочке в обратном порядке: процессинговый центр банка – платежная система – процессинговый центр сайта – сайт.

Дебетовые карточки защищены лучше, чем кредитные карты, поскольку в механизм защиты включена возможность подтверждения личности с помощью PIN-кода. Однако несмотря на то, что в этом случае ошибки и факты мошенничества встречаются намного реже, в Интернете эти системы оплаты практически не применяются: когда вся сделка выполняется в киберпространстве, затраты резко возрастают. Это объясняется тем, что для считывания информации, записанной на магнитной полосе дебетовой карты, требуется специальная дорогостоящая аппаратура.

В системах оплаты после получения товара как в реальной жизни, так и в киберпространстве, чаще всего используются кредитные карты. Но кредитные карты широко используются в киберпространстве и при оплате в момент получения товара.

Вообще говоря, оплата по кредитным картам сегодня – самый распространенный метод оплаты через Интернет. Причина в том, что эти карточки обладают рядом преимуществ. Они очень удобны и просты в использовании. Они принимаются во всем мире, так что клиент может накапливать счета и оплачивать их позже, в конце месяца. Кредитные карты обеспечивают хорошую защиту потребителя от продавца, поскольку позволяют клиентам (в течение определенного периода времени) вернуть товар и оспорить выплаты, ведь сумма не сразу перечисляется с банковского счета клиента на счет продавца. Кредитные карты не привязаны к национальным валютам. Независимо от места покупки товаров конвертация валюты осуществляется для клиента автоматически.

Недостатки оплаты с помощью кредитных карт заключаются в том, что это очень дорогостоящий метод из-за низкого уровня защиты от мошенничества. В настоящее время для защиты платежей с помощью кредитных карт используется два основных стандарта шифрования: SSL, разработанный компанией Netscape, и стандарт SET, разработанный международными банковскими объединениями Visa и Mastercard. Хотя стандарты SET появились позже, они обладают несколькими важными характеристиками, которые и определили успех этой системы на рынке. Во-первых, они обеспечивают очень высокую степень защиты финансовых операций в Интернете. Благодаря мощным технологиям кодирования информация о кредитной карточке может передаваться даже по общедоступным сетям. Во-вторых, SET обес-

печивает конфиденциальность, затрудняя получение информации о клиенте. Каждый из участников сделки получает только ту информацию, которая нужна ему для выполнения конкретных функций.

В настоящее время наблюдается жесткая конкуренция между разными системами оплаты через Интернет. В идеале каждый электронный магазин должен поддерживать все существующие методы оплаты, однако это значительно увеличивает затраты продавцов и они останавливают свой выбор на определенных системах. *В перспективе задача заключается в том, чтобы убедить владельцев частных стандартов поддерживать инфраструктуру с открытым стандартом.*

Появление Интернета позволило не только перевести электронные платежи и расчеты на новый уровень, но и охватить «электронификацией» новые сферы, такие как, например, потребительские платежи. Если ранее электронные платежи были характерны прежде всего для сферы бизнеса («Бизнес–бизнес» – B2B), то с появлением Интернета и электронной цифровой подписи активно стали развиваться электронные платежи между потребителями и компаниями («Потребитель–бизнес» – C2B), а затем и непосредственно между людьми («Потребитель–потребитель» – C2C).

Чтобы это произошло, требовалось посредничество определенных институтов, авторитетных для обеих сторон сделки. Посредником в таких платежных системах в принципе может выступать как банк, так и небанковская компания. Главную роль в розничных платежных системах стали играть небанковские компании, благодаря которым доля наличных денег в расчетах между людьми стала сокращаться.

В настоящее время наибольшее распространение получили несколько систем C2C. Например, широко известна система CyberPlat.⁴⁴ Она опирается на регистрацию у посредника банковской карточки участника сделки. Упрощенная схема работы системы такова: покупатель направляет запрос продавцу, который в ответ на это выставляет ему соответствующий счет, заверенный своей электронной цифровой подписью (ЭЦП). Покупатель ставит свою ЭЦП и возвращает счет продавцу. Далее счет направляется посреднику, который проверяет его и направляет в банк для оплаты. Банк производит платеж на счет посредника, который сообщает об этом продавцу, и потребителю отгружается его товар. В этой системе существенно то, что сам продавец товара данные о карточке покупателя не получает.

Аналогичной системой является наиболее популярная в настоящее время в США и в мире электронная платежная система PayPal, которая предлагает фирмам и отдельным лицам надежный способ проведения платежей с помощью электронной почты. С 2000 г. данная система начала действовать в 25 странах мира, став, таким образом, международной. Благодаря PayPal каждый может посылать деньги другим людям, имеющим адреса электронной почты. Кроме того, система позволяет совершать покупки в Интернете, регистрируя данные кредитной карточки покупателей в системе PayPal, но не предоставляя конфиденциальной финансовой информации непосредственно продавцам товаров.

Клиенты используют PayPal потому, что не готовы предоставлять детали своей кредитной карты неизвестным Интернет-продавцам. PayPal принимает номер карты покупателя и платит за любой покупаемый товар от имени клиента. Платежи могут осуществляться тремя возможными способами: с помощью кредитной карты, с помощью дебетовой карты, а также переводом со счета, открытого в системе PayPal.

Быстрый успех этой системы был в основном связан с тем, что ее главным клиентом (а затем и владельцем) была компания e-Bay, крупнейший электронный рынок в мире с громадной клиентской базой.⁴⁵ Компания PayPal успешно конкурирует с

⁴⁴ www.cyberplat.ru.

⁴⁵ В 2005 г. у PayPal имелось 86 млн. владельцев счетов из 56 стран мира, приносящих компании зна-

другими платежными системами, прежде всего с компаниями – эмитентами кредитных карт, чья плата за проведение транзакций, в силу значительных расходов, связанных с укреплением безопасности этих платежных сетей, выше, чем у PayPal. Недостатком PayPal является то, что попытка извлечь деньги из системы является затратной и трудной.

В настоящее время дальнейший толчок развитию платежных систем дают социальные сети, которые постепенно проникают в мир электронной торговли. Так, самая крупная социальная сеть мира Facebook сначала пыталась конкурировать с платежной системой PayPal, создав свой собственный электронный кошелек, «Facebook Wallet», но затем в 2010 г. объявила о начале стратегического партнерства с системой PayPal. Идея партнерства – превращение Facebook в самостоятельную платежную платформу, удобную для оплаты услуг по размещению приложений и рекламы пользователей сети, а также внутренней валюты сети Facebook.

Пример компании PayPal важен по нескольким причинам. Будучи первоначально частной платежной сетью, она смогла распространить имеющиеся у нее платежные методы на более широкую аудиторию. Она оказалась в состоянии построить инфраструктуру, создать бренд и обширную клиентскую базу. Как только первичные инвестиции в инфраструктуру были сделаны, PayPal, используя надежные методы контроля за мошенничеством и эффективную организационную структуру, стала быстро расширять свою сеть. В настоящее время она прежде всего известна как подразделение электронных платежей в системе электронной торговли eBay, но предлагает также самый широкий набор платежных инструментов для частных лиц и компаний.

Пример PayPal показывает, что электронные технологии дали толчок развитию платежных систем, независимых от банков. Традиционно осуществление платежей являлось побочным продуктом посреднической функции банков и многими рассматривалось как один из видов «бэк-офисной» деятельности. В то же время банки получали значительный доход от участия в платежных операциях. По расчетам исследователей, доходы двадцати пяти крупнейших банковских компаний от данного вида деятельности составляли от одной трети до двух пятых их общего операционного дохода. Кроме того, участие в платежных операциях вообще очень важно для кредитной и депозитной деятельности банков.

Потеря первенства в осуществлении платежей негативно сказалась на уровне доходов банков и напрямую связана с развитием Интернета, электронных денег, электронных кошельков, а также систем C2C. Банки в настоящее время не играют главной роли во многих высокодоходных платежных операциях. К ним относятся денежные переводы (включая международные переводы), оплата счетов, платежи, привязанные к электронной торговле, и ускоренные выплаты по чекам.

чительную прибыль, учитывая, что средняя плата за перевод через PayPal составляла 1.78 долл., издержки обработки электронных платежей ниже 1 долл., а средний клиент PayPal осуществлял от 7–8 транзакций ежегодно.

Электронные деньги и микроплатежи

Значение электронных денег особенно велико для проведения микроплатежей, т.е. платежей в размере менее 5 долл. или 5 евро. В этой сфере долгое время безраздельно властвовали наличные деньги. Примерно с 2003 г. начался процесс активной электронизации этой сферы, что объяснялось желанием крупных участников рынков электронных платежей (ассоциаций платежных карт, банков, технологических компаний) проникнуть в новые обширные области: ведь несмотря на незначительность каждого отдельного микроплатежа, общая их сумма весьма внушительна. По мере развития электронной торговли появились совершенно новые рынки, нуждавшиеся в проведении микроплатежей, но в электронной форме. Потребность в микроплатежах возникла при оплате онлайн-услуг, особенно в тех случаях, когда потребитель не хочет покупать товар, а готов раз от раза платить за его использование. Оказалось, что электронные деньги являются удобным средством проведения небольших платежей за такие услуги.

Идея микроплатежей возникла как результат эволюции в использовании Интернета. Первоначально ресурсы Интернета (контент) предоставлялись бесплатно, т.е. являлись для пользователей бесплатным общественным благом, а издержки по созданию и доведению контента оплачивались за счет размещаемой на сайтах рекламы. Провайдеры Интернет-ресурсов исходили из того, что потребление информации по своей природе не может быть подчинено только рыночным законам. Иными словами, любая информация – это общественное благо в том смысле, что раз новый информационный продукт создан и дошел до первого потребителя, его не нужно заново создавать для последующих потребителей, т.е. первое использование информации не препятствует ее использованию другими людьми.

В действительности на практике это трудно осуществить, так как каждый новый пользователь порождает дополнительные затраты для оператора сайта, связанные с необходимостью увеличивать пропускную способность канала. И хотя в расчете на одного пользователя они крайне невелики, их суммарная величина по мере роста числа пользователей быстро увеличивается. При этом многие люди, просматривая сайты в поисках необходимой информации, абсолютно не реагируют на рекламу, т.е. фактически являются «безбилетниками». Невозможность покрыть дополнительные затраты, связанные с увеличением пропускной способности канала, за счет рекламы, явилась причиной разорения многих сайтов.

Со временем, когда число пользователей Интернета резко возросло, возникла идея получения платы за пользование услугами Интернета. Микроплатежи связаны с взиманием крайне малой платы за каждый факт использования информации, имеющейся на сайте. Они представляются хорошим способом воспользоваться преимуществом роста числа людей, просматривающих ресурсы Интернета, и одновременно решить проблему «безбилетников»: микроплатежи изначально настроены на охват потребителей с низкой склонностью платить за информацию.

Микроплатежи представляются важным каналом эффективного снабжения людей информацией в дополнение к таким традиционным методам, как субсидирование производства информации и ценовая дискриминация покупателей информации. В то же время, до появления электронных денег технически это было мало реализуемо, так как оплата небольших сумм с помощью кредитных и дебетовых карт стоила достаточно дорого и не оправдывала себя. Поэтому некоторые виды электронных денег с самого начала разрабатывались с учетом возможности проведения микроплатежей.

Первое поколение систем микроплатежей в целом оказалось неудачным. Два широкомасштабных обзора, в которых исследовались причины этого, показали, что главные недостатки первых систем заключались в сложности использования для по-

требителей и неспособности реализовать сетевые внешние эффекты.⁴⁶ Поскольку ценность платежной системы, как и любой сети, зависит от числа ее пользователей (продавцов и покупателей) и при этом ценность сети возрастает быстрее, чем количество пользователей, операторам систем микроплатежей было необходимо достичь определенного минимального количества участников и критического объема транзакций, чтобы работа системы начала приносить прибыль. Большинство систем первого поколения не смогли достичь такого уровня и обанкротилось.

Последние годы шли упорные поиски программных решений для микроплатежей и появились системы второго поколения. К числу наиболее известных систем электронной наличности принадлежат Digicash, Cybercash, Gemplus, Mondex. К числу наиболее известных смарт-карт относятся карты Mondex, VisaCash, Geldcart.⁴⁷

В настоящее время идет поиск наиболее эффективных решений во всех трех категориях платежных систем: на основе кредитных карт, с помощью перевода средств между счетами (дебетовые карты и АСН), с помощью электронных денег (предоплаченных карт, электронной наличности, электронных кошельков и др.).

Поиск эффективных решений в сфере микроплатежей на основе кредитных карт подстегивает, с одной стороны, конкуренция со стороны электронных денег, с другой стороны, достижение зрелости самого рынка кредитных карт и уменьшение возможностей на традиционных направлениях роста. Для того, чтобы сделать кредитные карты более удобным средством для проведения микроплатежей, основные карточные ассоциации стали использовать гибкую ценовую политику. Например, ассоциация Visa снизила на 20% уровень комиссии тем торговым компаниям, которые присоединились к программе ассоциации «Платежные услуги для небольших покупок» (покупки менее 15 долл.).

Автоматизированные клиринговые палаты (АСН), несмотря на низкий уровень оплаты за перевод денег, в целом не приспособлены для обслуживания микроплатежей. Сети АСН изначально были созданы для надежного и быстрого перевода крупных сумм денежных средств, а также для облегчения межбанковского клиринга электронных платежей между депозитными институтами. В то же время сейчас многое делается для приспособления платежной системы АСН для розничных платежей, а возможно и для микроплатежей.

В целом организация микроплатежей является экспериментальной областью и трудно предвидеть, какие конкретные платежные системы получат наибольшее развитие в будущем. В то же время можно выделить три главных принципа, на которых должна строиться успешная система микроплатежей. Во-первых, учет сложившегося баланса сил на рынке платежных инструментов. Этот фактор будет играть важнейшую роль при определении стандартов, на которых будет строиться новая технология. Во-вторых, понимание того, что платежные инструменты представляют собой блага, качество которых определяется в процессе их использования (experience goods). Для успешного продвижения таких продуктов важны репутация и формирование брендов платежных систем и инструментов. В этих условиях целесообразным является одновременное появление на рынке лишь ограниченного числа версий платежных инструментов.

В-третьих, для продвижения новых платежных инструментов важным является использование сетевых эффектов, а именно быстрое накопление критической массы пользователей. Для пользователей платежный инструмент полезен прежде всего тогда, когда он принимается к оплате широким кругом продавцов. Именно этим и объясняется успех многих небанковских платежных систем США: они построили но-

⁴⁶ McGrath J.C. Micropayments: The Final Frontier for Electronic Consumer Payments // Federal Reserve Bank of Philadelphia Discussion Paper, June 2006.

⁴⁷ Bank for International Settlements. Survey of Electronic Money. Basel: BIS, May 2000.

вые платежные технологии, опираясь на получившие широкое распространение кредитные карты.

Сейчас наступил новый этап воплощения идеи микроплатежей на основе социальных сетей и виртуальных валют, существующих внутри этих сетей (Таблица 4). По мнению исследователей, виртуальные (чаще всего игровые) валюты в настоящее время являются мотором, развивающим социальные сети. Они принимаются игровыми сайтами и игровыми приложениями на сайтах социальных сетей, и используются потребителями для покупки цифрового контента и виртуальных товаров в играх. Появился целый класс компаний, занимающихся выпуском игровых валют и их дальнейшей конвертацией в реальные деньги, т.н. монетизацией.

Таблица 4. Наиболее известные провайдеры виртуальных валют

Крупные компании и сети, имеющие собственные валюты	Дополнительная информация	Валюта
Социальная сеть Facebook		Facebook Credits
Компания Zynga – разработчик онлайн-игр		Zynga zCoins
Microsoft		Microsoft Points
Компании, специализирующиеся на выпуске виртуальных валют и разработке решений для монетизации игровых денег		
PlaySpan – система выпуска игровых валют и конвертации игровых в реальные деньги; система микроплатежей	Поглощена платежной системой Visa	
Social Gold – платформа виртуальной валюты для онлайн-игр и Интернет-приложений	Поглощена поисковой системой Google	
FatFooGoo – производитель программ для монетизации игровых денег и проведения микроплатежей	Поглощена Digital River – ведущим производителем программ для электронной торговли	

Источник: Glenbrook Partners. Digital Goods, Virtual Currencies and Social Networks // Federal Reserve Bank of Chicago. Chicago Fed 2011 Payments Conference, May 2011.

Это связано с возрастающей популярностью социальных игр, которые стали одной из важных частей игровой индустрии. По прогнозам аналитиков, доходы отрасли социальных игр в период с 2010 по 2015 г. должны возрасти в пять раз.⁴⁸ При этом уже в 2010 г. они составляли около 1 млрд. долл. Одним из конкурентных преимуществ разработчиков социальных игр является громадный объем поведенческой информации, который они получают от использования своих игр, что позволяет получать очень точные показатели эффективности различных игровых механизмов и использовать наилучшие из них в дальнейшем. По некоторым оценкам, если рынок физических товаров, покупаемых через Интернет, в 2009 г. составлял около 165 млрд. долл., то рынок игр составлял 5 млрд. долл., а рынок виртуальных товаров, присутствующих в социальных играх – 3 млрд. долл.⁴⁹

⁴⁸ www.parksassociates.com/blog/article/parks-pr2011-socialgaming.

⁴⁹ Glenbrook Partners. Digital Goods, Virtual Currencies and Social Networks // Federal Reserve Bank of Chicago. Chicago Fed 2011 Payments Conference, May 2011.

Одним из существенных факторов успеха отрасли стали удобные механизмы покупки виртуальных денег за реальные деньги и обратного превращения виртуальных денег в реальные деньги (механизмы монетизации). Микроплатежи, в свою очередь, стали важной частью механизмов монетизации в социальных играх.

В связи с переходом к новому этапу в развитии онлайн-платежей появились и новые платежные термины, отражающие современные варианты воплощения старых идей. Вместо общего понятия «микроплатежи» все чаще используется понятие виртуальных валют, вместо «предоплаченной карты закрытого типа» – понятие игровой карты, вместо «цифровых товаров» – виртуальные товары, вместо «бизнес-модели» – стратегия монетизации, вместо «платежей P2P» – социальные платежи и т.д.

Новые платежные механизмы в социальных сетях и социальных играх позволяют привлекать все больше молодых потребителей, не имеющих дебетовых и кредитных карт, но имеющих небольшие суммы наличных. Привлекаются и те категории, которые в данный момент вообще не имеют наличных. Им предлагается участвовать в обследованиях, в пробной подписке, зарабатывая «кредит» игрового провайдера, за счет которого они получают возможность играть в игры, покупать товары и виртуальную валюту. Лавинообразное развитие социальных сетей и социальных игр создает и новые возможности для развития рынка микроплатежей.

Интегральный эффект: снижение транзакционных издержек и рост доходов финансового сектора

Финансовый сектор относится к отраслям, в наибольшей степени затронутым технологическими нововведениями. Одни нововведения сделали поток информации более быстрым, точным и дешевым, другие изменили сам характер использования банками и их конкурентами этих информационных потоков. Возникли новые финансовые инструменты, новые рынки и новые бизнес-процессы. Можно констатировать, что информационные технологии во многом изменили сам характер ведения банковского бизнеса. Это касается всех аспектов его деятельности: спроса на банковские услуги, характера и интенсивности банковской конкуренции, рыночной структуры банковского сектора, участия банков в платежных операциях и т.д.

Одновременно с этим новые электронные технологии способствовали трансформации финансовых рынков, превратив системы торговли акциями, облигациями и валютой в глобальные системы.

Радикально изменились способы оплаты, а также перевода денежных средств. Появилось множество электронных платежных систем и платежных инструментов. Благодаря Интернету возникли и развиваются абсолютно новые виды денег – электронные деньги.

Внедрение Интернета и других электронных технологий значительно усилили транспарентность цен и доступ к финансовой информации. Уровень стандартизации финансовых продуктов вырос, а издержки поиска нужных продуктов и нужных партнеров на основе современных информационных каналов – телефонной связи, электронной почты и особенно Интернета заметно снизились. Развитие транзакционных веб-сайтов, особенно у крупных коммерческих банков, стало фактором не только снижения издержек поиска информации, но и общих затрат времени и расходов потребителей на проведение финансовых сделок.

Использование скоринговых моделей для кредитования розничных клиентов и малого бизнеса также было связано с совершенствованием информационных технологий. Оно способствовало интеграции локальных кредитных рынков в единый национальный рынок: был достигнут высокий уровень автоматизма в принятии ре-

шений о выдаче кредитов, в том числе заемщикам, находящимся в других географических зонах. Рост автоматизма, по-существу, означает снижение транзакционных издержек заключения и реализации кредитных договоров.

Электронные технологии не только снизили транзакционные издержки, но способствовали росту конкуренции в банковской сфере, причем конкурентами банков по многим видам услуг стали выступать и небанковские компании – финансовые, ипотечные, брокерские компании. В сфере платежных операций конкурировать с банками стали нефинансовые компании: телекоммуникационные фирмы, электронные порталы и др. Важное развитие получил процесс *дезинтемедиации*, т.е. отказ от посредничества банков в пользу институциональных инвесторов. Банки теряли свою ресурсную базу. Эти процессы шли параллельно с технологической трансформацией, но являлись дополнительным фактором обострения конкуренции.

Как писал в своей работе «Стратегия и интернет» Майкл Портер: «Интернет-технология облегчает потребителям доступ к информации о продуктах и поставщиках и тем самым укрепляет рыночную власть покупателей. Интернет снижает потребность в традиционных продавцах и доступе к существующим каналам распределения, снижая барьеры для выхода на рынок. Обеспечивая новые подходы к удовлетворению потребителей, он создает новые замещающие продукты и процессы. Поскольку Интернет – это открытая система, компании сталкиваются с серьезными трудностями, пытаясь сохранить индивидуальные стратегии предложения услуг. Это усиливает соперничество между конкурентами. Кроме того, использование Интернета расширяет географию рынка и увеличивает количество конкурирующих компаний».⁵⁰

Рост конкуренции, в то же время, не привел к реализации прогноза о значительном снижении прибыльности банков и других финансовых институтов.⁵¹ Этого не произошло, во-первых, потому, что финансовые институты активно искали способы снижения собственных издержек, прежде всего опираясь на экономию от масштабов. Они также расширяли набор предоставляемых продуктов и создавали дополнительные удобства их использования. Теряя одни рынки, банки находили другие. Снижение процентной маржи компенсировалось ростом непроцентных доходов банков. Структура доходов банков менялась, но общий уровень прибыльности на протяжении всех 1990-х гг. и в 2000-е гг. был высоким.

Во-вторых, вместе с ростом транспарентности цен на базовые услуги увеличивалась и возможность дифференциации цен на «скроенные на заказ» банковские продукты. Существенно, что Интернет представляет собой эффективный инструмент поиска и обработки информации не только для потребителей, но и для самих банков. Он позволяет собирать информацию, выявлять предпочтения и группировать нужные для клиентов услуги в определенные наборы, устанавливая разные цены для разных категорий клиентов.

Использование Интернета и других электронных технологий в сфере финансов дало, таким образом, двоякий эффект: снизились транзакционные издержки потребителей финансовых услуг и одновременно значительно возросла эффективность самого финансового сектора и уровень его доходов. Интернет и создаваемый с его помощью «Рай для покупателя», по образному выражению Билла Гейтса, не стали «адам» для менеджеров и акционеров финансовых компаний, однако, потребовали от них в последние 15 лет значительных усилий и затрат.⁵²

Банковский сектор, пережив процесс консолидации, дерегулирования и технологической трансформации, стал одним из наиболее эффективных и прибыльных

⁵⁰ Porter M.E. Strategy and the Internet // Harvard Business Review, March 2001, p.66.

⁵¹ Ibid.

⁵² Gates B. The Road Ahead, 2nd edition. New York: Penguin, 1996, p.180–181.

секторов экономики США. На протяжении 1990-х и 2000-х гг. доходность капитала и особенно доходность активов банков росла, превысив исторически сложившийся за 50–60 лет уровень.⁵³

Сектор брокерских услуг также пережил электронную «революцию». Онлайн-вые брокерские операции и использование электронных брокеров стали возможны только с появлением Интернета. Модель дисконтного брокера представляет собой один из вариантов организации электронного брокерского бизнеса. Эта модель позволила широким слоям населения приобщиться к торговле ценными бумагами при очень низких издержках. При этом доходность брокерских компаний за счет роста экономии от масштабов увеличилась.

Общая доходность финансового сектора вплоть до августа 2007 г. также росла, достигнув необычайно высокого, по историческим меркам, уровня. Так, если на протяжении большей части послевоенного периода прибыль финансового сектора находилась на уровне 1% от ВВП США, то на протяжении последнего десятилетия соотношение удвоилось, достигнув уровня 2% от ВВП. Кроме того, на долю финансового сектора в последнее десятилетие приходилось около 25–30% от общего объема прибыли корпораций США, что также было значительно выше исторически сложившегося в послевоенный период уровня в 15%.⁵⁴

Какие наиболее очевидные выгоды получили потребители от внедрения Интернета в финансовой сфере? Во-первых, использование Интернета создает возможности более легкого и безопасного проведения платежей и расчетов, что очень существенно для бизнеса в целом и является необходимым условием развития электронной коммерции. Во-вторых, использование Интернета открывает новые возможности платежей и расчетов непосредственно между частными лицами, что потенциально увеличивает клиентскую базу и объемы операций самих финансовых институтов. Фактически можно говорить о формировании новых рынков для финансовых институтов, которые ранее были для них закрыты. В-третьих, с помощью Интернета рядовые инвесторы и небольшие финансовые компании получают такие возможности доступа к информации и к финансовым ресурсам, которые раньше были доступны только крупным компаниям, тратившим значительные средства на системы информации и связи. В-четвертых, значительно расширяется число каналов предоставления финансовых услуг. Одновременное существование множества каналов позволяет разным категориям потребителей выбирать для себя наиболее приемлемые. Достигаются максимальные удобство и экономия времени при проведении финансовых операций.

Интернет-экономика стала важной, неотъемлемой частью общего экономического роста и повседневной жизни людей, и при этом она быстро эволюционирует.⁵⁵ Начинается новый период и в применении Интернет-технологий в банковском и финансовом секторе. Речь идет о значительно более полной автоматизации в предоставлении банковских услуг; использовании биометрических данных клиентов; создании банков, не имеющих отделений («Direct Banking»); развитии множества «бесконтактных» способов обслуживания – на основе электронных сетей, банкоматов, электронной почты, обычной телефонной и мобильной связи; появлении мультимедийных способов обслуживания; интерактивном сотрудничестве банков и клиентов; целевом и персонализированном характере предоставления услуг с участием соци-

⁵³ Jones K.D. and Critchfield T. Consolidation in the U.S. Banking Industry: Is the “Long, Strange Trip” About to End? // FDIC Banking Review, 2006, v.17, no.4, p.31–61.

⁵⁴ Glassman J. Banking and the Economy // JPMorganChase Financial Institutions Newsletter, March 2008 (https://www.chase.com/ccpmweb/commercial/document/FI_Newsletter_1stQuarter2008.pdf).

⁵⁵ Shaping Policies for the Future of the Internet Economy. OECD Ministerial Meeting, Seoul, Korea, 17–18 June, 2008.

альных сетей и т.д. Но технологические изменения смогут стать фактором роста только в том случае, если будут возникать и совершенствоваться новые институты, по-своему решающие старые проблемы асимметричности информации и субъективного риска (moral hazard), формирующие доверие между участниками «цифровой» экономики и обеспечивающие безопасность проведения сделок в сети.