

# Вопросы ЭКОНОМИКИ™

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

**В НОМЕРЕ :**

**Влияние финансовых санкций  
на российскую экономику**

---

**Еще раз к вопросу о легитимности  
частной собственности в России**

---

**Нобелевская премия по экономике  
2015 года — Ангус Дитон**

---

**1**

**2 0 1 6**

# СОДЕРЖАНИЕ

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

- Е. Гурвич, И. Прилепский** — Влияние финансовых санкций на российскую экономику ..... 5

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Л. Григорьев, А. Курдин** — Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России ..... 36
- А. Бугалин, А. Колганов** — Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века ..... 63
- Е. Борисова, А. Кулькова** — Культура, имена и экономическое развитие..... 81

## ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- А. Белянин, И. Денисова** — Бедность не порок, но научная проблема (*Нобелевская премия по экономике 2015 года — Ангус Дитон*)..... 107
- Г. Клейнер** — Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории (*Часть 2*)..... 117

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

- М. Левин, И. Шевелева** — Иностранные концессии в 1920-х годах в СССР: «почему расстались»? ..... 139

- 
- Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» ..... 159

	<p>ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ИНТЕРЕСОВ В СУДАХ: недвижимость, корпоративные споры, интеллектуальные права, банкротство, структурирование сделок с активами</p> <p>WWW.DICEROS.RU</p>
---	--

---

---

# CONTENTS

---

---

## MACROECONOMIC POLICY

- E. Gurvich, I. Prilepskiy** — The impact of financial sanctions  
on the Russian economy ..... 5

## INSTITUTIONAL RESEARCH

- L. Grigoryev, A. Kurdin** — Unresolved issue of private property legitimacy  
in Russia ..... 36
- A. Buzgalin, A. Kolganov** — Planification: Potential and role  
in XXI century market economy ..... 63
- E. Borisova, A. Kulkova** — Culture, names and economic development ..... 81

## ISSUES OF THEORY

- A. Belianin, I. Denisova** — Poverty is no crime, but a problem to study  
(*Nobel Memorial Prize in economics 2015 – Angus Deaton*) ..... 107
- G. Kleiner** — Sustainability of Russian economy in the mirror of  
the system economic theory (*Part 2*) ..... 117

## ECONOMIC HISTORY

- M. Levin, I. Sheveleva** — Foreign concessions in the Soviet Union of  
the 1920s: “Why split up”? ..... 139

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

---

*Е. Гурвич, И. Прилепский*

### **Влияние финансовых санкций на российскую экономику\***

В работе изучается воздействие финансовых санкций западных стран на развитие российской экономики. На основе моделирования динамики отдельных компонент притока капитала (учитывая, что на нее влияют и другие факторы, в частности, снижение цен на нефть) показано, что помимо прямого эффекта, связанного с ограничением зарубежного кредитования госбанков и предприятий нефтегазового сектора и ВПК, существенную роль играет косвенный эффект: сокращение притока прямых инвестиций и ухудшение условий заимствований для не попавших под санкции компаний. В целом снижение валового притока капитала за 2014–2017 гг. оценивается примерно на уровне 280 млрд долл. Вместе с тем его чистый приток сократится существенно меньше (на 160–170 млрд долл.) благодаря самоадаптации российских компаний: использованию накопленных ранее валютных активов для выплаты долга и общему сокращению валового оттока капитала. Расчетное воздействие санкций на ВВП оказывается достаточно болезненным (–2,4 п. п. к 2017 г. по сравнению с гипотетическим сценарием без санкций), но значительно (в 3,3 раза) меньше расчетного эффекта нефтяного шока.

*Ключевые слова:* финансовые санкции, адаптация платежного баланса, внешний долг, потоки капитала.

*JEL:* F32, F37, F47.

В марте 2014 г. ЕС, США и ряд других стран ввели первые санкции в отношении России в связи с ситуацией вокруг Крыма и Восточной Украины. На первом этапе речь шла об индивидуальных санкциях, направленных против отдельных лиц и компаний, не относящихся к системно значимым. Однако в дальнейшем (с июля 2014 г.) были введены

---

*Гурвич Евсей Томович* (egurvich@eeg.ru), к. физ.-мат. н., руководитель Экономической экспертной группы (ЭЭГ) (Москва); *Прилепский Илья Владимирович* (iprilepskiy@eeg.ru), к. физ.-мат. н., руководитель направления «Международная экономика» ЭЭГ, старший научный сотрудник Научно-исследовательского финансового института Министерства финансов РФ (Москва).

\* Исследование представляет собой доработанную и расширенную версию работы «Сценарии развития российской экономики в условиях санкций и падения цен на нефть», выполненной по заказу Комитета гражданских инициатив в декабре 2014 г. Авторы выражают признательность анонимному рецензенту за ряд полезных замечаний.

секторальные санкции, ограничившие возможности зарубежного финансирования для ведущих госбанков и компаний нефтегазового сектора, а также затруднившие доступ последних к передовым технологиям добычи. В качестве ответной меры в августе 2014 г. Россия ввела эмбарго на поставки широкого спектра сельхозпродукции из западных стран. Сегодня, несмотря на некоторую стабилизацию ситуации на Украине, говорить о перспективах быстрого снятия санкций не приходится: в июне 2015 г. ЕС заявил об их продлении как минимум до конца года (в декабре было объявлено о продлении их действия до 31 июля 2016 г.), а США даже расширили список компаний, по отношению к которым применяются секторальные санкции. В свою очередь, российская сторона продлила срок действия продовольственного эмбарго на один год.

Хотя санкции действуют уже длительное время, до сих пор не появилось убедительных количественных оценок их эффекта. Более того, нет единого мнения о масштабах последствий даже на качественном уровне. Так, выступая в январе 2015 г. перед Конгрессом, президент США Б. Обама заявил, что после введения санкций «российская экономика разорвана в клочья»<sup>1</sup>, в то же время некоторые экономисты считают эффект санкций незначимым. В докладе МВФ о российской экономике указано, что на начальном этапе санкции и контрсанкции могут привести к сокращению ВВП на 1–1,5% , а в среднесрочной перспективе накопленные потери могут достигнуть 9% ВВП (IMF, 2015). При этом, однако, не уточняется, что конкретно понимается под «начальным этапом» и «среднесрочными перспективами». В исследовании А. Широ́ва и др. дана оценка прямого эффекта санкций в диапазоне 8–10% ВВП с указанием, что компенсирующие меры могут привести к его существенному снижению, но также не уточняется временной горизонт, на котором достигается данный эффект (Широв и др., 2015). По оценке экспертов Банка России, санкции приводят к потере ВВП в размере 0,5% в первый год и 0,6% во второй (Синяков и др., 2015). Однако непосредственный эффект санкций оценен достаточно условно: авторы просто принимают, что российский частный сектор полностью теряет доступ к внешним рынкам капитала. Дж. Раутава и Ж. Веркей (2014) рассматривают в целом эффекты неопределенности, связанные с ситуацией на Украине. В первом исследовании (опубликованном еще до введения секторальных санкций) оцениваемый эффект заключается в снижении темпов роста ВВП в 2014 г. на 1,0 п. п. (Rautava, 2014). Во втором указано, что в сценарии «деэскалации» с постепенным снятием финансовых санкций рост ВВП в 2015 г. был бы на 2 п. п. выше по сравнению со сценарием замораживания конфликта в Восточной Украине; методология оценки этого эффекта при этом не приведена. П. Буланже и др. ограничиваются рассмотрением влияния российских контрсанкций на общественное благосостояние: авторы получили оценку его снижения на 0,25% (Boulanger et al., 2015).

Цель данной работы — исследовать финансовый канал влияния санкций на российскую экономику, связанный с ограничением внеш-

<sup>1</sup> <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/01/20/remarks-president-state-union-address-january-20-2015>.

них заимствований. По экономической природе такие ограничения аналогичны «остановке притока капитала» (sudden stop) — ситуации резкого снижения ввоза иностранного капитала. Действительно, его величина драматически изменилась: если в 2013 г. внешние обязательства частного сектора увеличились на 115 млрд долл., то в 2014 г. они уменьшились на 37 млрд долл. Важное отличие в том, что обычно разворот потоков капитала происходит в результате решений инвесторов, руководствующихся экономической логикой, а в данном случае — из-за административных запретов.

На первом этапе мы оцениваем воздействие санкций на основные компоненты финансового счета и рассчитываем, как санкции сказываются на чистом оттоке капитала из России. На втором этапе проводится сценарный анализ (на среднесрочную перспективу) влияния, которое дополнительный отток капитала может оказать на макроэкономические и бюджетные показатели.

Представляется, что в среднесрочном периоде эффект «нефтегазовых» (из-за снижения добычи) и «технологических» (из-за замедления роста производительности ввиду проблем с импортом продукции двойного назначения) санкций ограничен. Таким образом, рассматриваемые в данной работе изменение потоков капитала и соответствующая адаптация платежного баланса в целом, вероятно, будут наиболее значимыми последствиями санкций на обозримый период. Преобладание в первые годы действия санкций их финансовых эффектов (связанных с сокращением инвестиций и потребления) отмечается и в других работах (IMF, 2015; Синяков и др., 2015; Широков и др., 2015). По сравнению с ними наше исследование отличается более детализированным анализом влияния санкций как на компоненты платежного баланса, так и на основные макроэкономические показатели.

### **Общий подход к оценке воздействия санкций на приток капитала**

Основными объектами санкций стали банки (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Внешэкономбанк, Банк Москвы) и крупные компании с государственным участием, относящиеся к топливно-энергетическому сектору («Роснефть», «Транснефть», «Газпром нефть») и ВПК («Уралвагонзавод», «Оборонпром», ОАК и др.). Финансовые санкции для этих банков и компаний реального сектора выражаются в запрете на заимствования на срок более 30 дней. Вместе с тем, как отмечает Н. Орлова (2014), фактически существует еще две формы санкций. Во-первых, это более жесткие «санкции SDN», запрещающие проведение валютных платежей (под их действие подпали банки и компании, владельцы которых стали объектами персональных санкций). Во-вторых, многие российские банки испытывают так называемые «мягкие» санкции, заключающиеся в ужесточении технического контроля проведения сделок, что обычно замедляет их прохождение, значительно увеличивая транзакционные издержки.

Основные каналы влияния санкций на реальный сектор (следующего «этапа» их действия на экономику) рассматривают А. Улюкаев и В. Мау (2015). Их классификация включает следующие составляющие:

– рост неопределенности (начавшийся еще до введения секторальных санкций) приводит к торможению потребления вследствие увеличения сбережений (часто долларовых) из предосторожности и снижению инвестиций из-за роста премии за риск;

– повышение стоимости заемного финансирования ограничивает доступ к рефинансированию и тем самым уменьшает инвестиционные возможности компаний. Ограничения на экспорт технологий в РФ сокращают потенциальные темпы роста совокупной факторной производительности;

– производство в секторах экономики, зависящих от импортных комплектующих, страдает из-за резкого ослабления рубля.

Действие финансовых санкций оказалось усилено тем, что в предшествующий период последовательно повышалась открытость российской финансовой системы, она интегрировалась в мировые рынки капитала. В 2006 г. были сняты основные ограничения на операции с капиталом и начался рост его чистого притока. Международный финансовый кризис 2008 г. положил этому конец, однако валовые приток и отток капитала в Россию оставались достаточно высокими — 3–6% ВВП.

В итоге к моменту введения санкций российские заемщики накопили задолженность перед нерезидентами на сумму 733 млрд долл. (эквивалент 35% ВВП 2013 г.) (табл. 1). В структуре этого долга 10%

Т а б л и ц а 1

**Баланс внешних активов и обязательств  
по секторам российской экономики (млрд долл.)**

	на 01.07.2014 г.
Всего	192
активы	1513
обязательства	1321
в том числе внешний долг	733
из него краткосрочный	86
Органы госуправления и ЦБ	472
активы	548
обязательства	76
в том числе внешний долг	73
из него краткосрочный	8
Банковский сектор	38
активы	309
обязательства	272
в том числе внешний долг	209
из него краткосрочный	54
Прочие секторы	-318
активы	656
обязательства	973
в том числе внешний долг	451
из него краткосрочный	24

Источник: Банк России.

приходилось на госсектор в узком определении, 29 — на банковский и 62% — на нефинансовый сектор. По данным Банка России, 12% общей суммы составлял краткосрочный долг, подлежащий погашению в течение года, причем в банковском секторе на него приходилось свыше 25%. Отметим, что к этому моменту накопленные российскими агентами активы на 15% превышали обязательства. Правда, активы и пассивы были по-разному распределены между секторами: банковский и государственный секторы имели положительные чистые активы (38 млрд и 472 млрд долл. соответственно), а в нефинансовом секторе они были отрицательными (–318 млрд долл.).

В данной работе рассматриваются эффекты только для первой группы санкций (финансовых), как наиболее значимой. Вместе с тем дальнейший анализ показывает, что ограничения на кредитование российских заемщиков имеют масштабные дополнительные последствия, которые также важно учитывать для оценки полного эффекта санкций. Мы предлагаем следующую классификацию каналов воздействия финансовых санкций.

*Прямой эффект* — введенные ограничения на внешние заимствования российских эмитентов. Теоретически российские банки и компании могут найти альтернативных кредиторов, однако в условиях глобализации финансовой системы, ее фактического превращения в единый рынок возможности для этого ограничены. Так, вероятность переориентации заимствований на финансовые рынки Восточной и Юго-Восточной Азии невелика в силу как слабых начальных позиций российских заемщиков на азиатских рынках, так и опасений азиатских инвесторов относительно возможной реакции финансовых регуляторов в США.

*Косвенный эффект.* Сохраняющаяся геополитическая напряженность, возможность введения новых санкций или расширительной трактовки действующих со стороны регуляторов США и ЕС, опасность изменения «правил игры» российской стороной (например, введение ограничений на операции с капиталом) воспринимаются инвесторами как важный источник дополнительных экономических рисков. Тем самым кардинально снижается привлекательность российской экономики для российских и иностранных инвестиций. В результате к прямому действию ограничений на доступ к иностранным заимствованиям добавляются косвенные эффекты снижения чистого притока капитала, объясняемые повышением финансовых рисков. Если прямой эффект ограничивает внешние заимствования эмитентов, против которых введены санкции, то косвенный имеет больше составляющих: сокращение заимствований всех остальных эмитентов, уменьшение притока прямых иностранных и портфельных инвестиций, а возможно — увеличение оттока российского капитала.

*Реакция на санкции.* Прямые и косвенные эффекты, не позволяющие рефинансировать внешний долг, отличаются от остальных тем, что носят «персонифицированный» характер — от них страдают не только экономика в целом, но и конкретные эмитенты. «Пострадавшие» эмитенты могут реагировать на это различными способами: начиная от покупки на внутреннем валютном рынке средств для погашения долга

до продажи накопленных валютных активов в необходимом для проведения внешних выплат объеме. Как показывает дальнейший анализ, данный канал играет важную роль в общей оценке эффекта санкций.

*Эффекты второго порядка* относятся к изменению ключевых макроэкономических показателей (обменного курса, цен, объемов экспорта и импорта и т. д.) в ответ на сокращение чистого притока капитала. За подобным шоком должна следовать адаптация платежного баланса за счет сочетания увеличения счета текущих операций и расходования валютных резервов ЦБ. Механизмы такой адаптации были рассмотрены в: Гурвич, Прилепский, 2013. В частности, в этой работе отмечено, что в развивающихся странах приток капитала зависит в основном от внешнего предложения, а не от внутреннего спроса.

Действие санкций не всегда можно однозначно распределить по перечисленным каналам. Например, ясно, что резкое снижение долговых обязательств банков, не попавших под санкции, объясняется косвенным эффектом. Однако такое же снижение обязательств банков из санкционного списка может отражать как прямой, так и косвенный эффект — нежелание стран, не введивших санкции, кредитовать их из-за опасений тех или иных мер со стороны регуляторов США и ЕС. В силу этого в данной статье мы пытаемся оценить общее изменение потоков капитала после введения санкций. Вместе с тем мы по возможности выделяем категории эффектов, которые можно идентифицировать. Например, отдельно рассчитывается воздействие санкций на валовой приток капитала (в основном связанный с действиями зарубежных инвесторов) и валовой отток (который мы рассматриваем как реакцию российских банков и компаний на изменение притока капитала).

Прямой эффект санкций в первые месяцы их действия отражен в таблице 2: объем внешних облигационных займов и синдицированных кредитов госбанков снизился во втором полугодии 2014 г. на 11,2 млрд долл<sup>2</sup>. Это показывает, что попавшие под санкции банки и компании были в значительной степени вынуждены отказаться от рефинансирования зарубежных обязательств.

Т а б л и ц а 2

**Погашение внешних займов банками, находящимися под действием санкций, во втором полугодии 2014 г. (млрд долл.)\***

Банк	Облигационные займы	Синдицированные кредиты	Всего
Сбербанк	0,9	4,2	5,1
ВТБ	0,1	3,1	3,2
Газпромбанк	1,7	1,2	2,9
Всего	2,7	8,5	11,2

\* Банк Москвы и Россельхозбанк не имели зарубежных обязательств к погашению во втором полугодии 2014 г.

Источник: C-bonds.

<sup>2</sup> Здесь и далее, говоря об изменении объема внешних обязательств, мы имеем в виду их изменение за счет операций, без учета валютной переоценки. Источниками подобной статистики являются Банк России и C-bonds. Это позволяет отделить отражаемое в изменении внешнего долга воздействие санкций на потоки капитала от изменения долга за счет ослабления рубля (что существенно в условиях, когда примерно  $\frac{1}{5}$  внешнего долга российских эмитентов номинирована в рублях).

Но одного лишь прямого эффекта недостаточно, чтобы объяснить резкое сокращение валового притока капитала в российскую экономику. Так, объем зарубежных обязательств банковского сектора снизился во втором полугодии 2014 г. на 30,8 млрд долл. Это означает, что масштабы косвенного эффекта по каналу долгового финансирования для банковского сектора могли примерно вдвое превышать величину прямого эффекта. В свою очередь, внешние обязательства нефинансового сектора сократились более чем на 15 млрд долл., несмотря на то что крупнейшие попавшие под санкции компании (например, «Роснефть» и «Газпром нефть») не имели за этот период облигационных займов к погашению.

Кроме того, по данным Банка России, внешний долг банковского и нефинансового секторов в целом за второе полугодие 2014 г. (без учета обязательств перед прямыми инвесторами) сократился на 83,6 млрд долл., а банков и компаний с долей государства более 50% — на 41,1 млрд. Хотя Банк России не предоставляет информацию о вкладе операций и валютной переоценки в изменение внешнего долга в разрезе частных и государственных компаний, на качественном уровне можно заключить, что даже при учете только долговых обязательств эффект для негосударственных банков и компаний (на которые санкции непосредственно не распространяются) как минимум сопоставим с эффектом для компаний госсектора. Тем самым можно констатировать высокую значимость прочих каналов действия санкций. К ним, в частности, относится снижение доступности заимствований для частного сектора в целом. В результате существенно сокращается норма рефинансирования зарубежных обязательств. Как видно из данных таблицы 3, в последние кварталы она была значительно ниже исторических показателей и для банковского, и для нефинансового сектора; «дно» для нефинансового сектора при этом было пройдено в I кв. 2015 г. на фоне общего роста неопределенности относительно перспектив российской экономики, связанного с падением цен на нефть; для банковского сектора эта норма остается на близком к нулю уровне.

Т а б л и ц а 3

**Расчетные показатели доли рефинансируемого внешнего долга в условиях санкций (в %)\***

Период	Банки	Прочие секторы
II кв. 2015 г.	5	98
I кв. 2015 г.	7	60
IV кв. 2014 г.	19	74
III кв. 2014 г.	56	93
В среднем во II–IV кв. 2013 г.**	120	120
<i>Справочно:</i>		
2010 г.	157	113
2011 г.	144	183
2012 г.	174	142

\* Изменение внешнего долга в результате операций, отнесенное к ожидаемым выплатам по внешнему долгу (в соответствии с графиком, публикуемым Банком России).

\*\* Динамика притока капитала в I кв. 2013 г. объяснялась главным образом сделкой между ВР и «Роснефтью» и поэтому не учитывается в приводимых расчетах.

*Источник:* расчеты авторов по данным Банка России.

Подчеркнем, что к косвенной реакции на санкции следует отнести снижение валового притока капитала не только в финансовый и нефинансовый секторы, но и в сектор госуправления. Согласно данным Банка России, нерезиденты стали продавать гособлигации еще в I кв. 2014 г., на фоне первоначальной эскалации ситуации на Украине, и возобновили продажи в III кв. 2014 г., что, вероятно, было связано с опасениями подпасть под действие санкций и пострадать от возможного введения ограничений на потоки капитала российскими регуляторами. Рекордным стал отток капитала из госсектора в I кв. 2015 г. (–7,8 млрд долл.); в данном случае, впрочем, значительную роль сыграло понижение суверенного рейтинга РФ, что автоматически должно было привести к продаже бумаг рядом институциональных инвесторов.

Помимо эффектов, связанных с изменением поведения экономических агентов, инвестирующих в российские активы, санкции привели к изменению решений российских банков и компаний по инвестированию в зарубежные активы, то есть к активной *реакции*. Особенно ярко этот эффект проявился в III кв. 2014 г., когда банковский сектор сократил свои зарубежные активы на 29,9 млрд долл. в преддверии крупных выплат по внешнему долгу в IV кв. (для сравнения: в среднем за II–IV кв. 2013 г. накоплено активов на 1,1 млрд долл.). Аналогичная тенденция имела место для нефинансового сектора: начиная с III кв. 2014 г. резко замедлилось накопление активов (в форме как прямых и портфельных инвестиций, так и «серого» оттока, включающего категории платежного баланса «чистые ошибки и пропуски» и «своевременно не полученная экспортная выручка и др.»).

Суммарное представление об изменении потоков капитала после введения санкций дают данные таблицы 4, где приведены показатели финансового счета для четырех кварталов, когда действовали санкции (второе полугодие 2014 и первое полугодие 2015 г.<sup>3</sup>), а также аналогичных периодов предшествующих лет. Эти данные показывают увеличение чистого оттока капитала из России после введения санкций. Особенно сильно сократились привлечение заимствований и приток прямых иностранных инвестиций.

Вместе с тем нельзя связать все наблюдаемое изменение потоков капитала с действием санкций. Их величина зависит от многих факторов — прежде всего от экспортных доходов, но и от динамики обменного курса, процентных ставок, инвестиционного спроса и т. д. Рассмотрим основные факторы, которые необходимо учитывать при оценке эффекта санкций:

— существенное влияние на потоки капитала в период с III кв. 2014 г. оказывали не только ограничения на внешнее финансирование, но и падение цен на нефть и связанный с ним пересмотр перспектив и инвестиционной привлекательности российской экономики;

— значительная часть регистрируемых потоков капитала (по некоторым экспертным оценкам, порядка 40%) связана с переводом средств из российских компаний в аффилированные с ними зарубежные фир-

<sup>3</sup> Этот период для краткости далее будем называть «санкционным».

**Некоторые компоненты платежного баланса (млрд долл.)\***

Сектор	Июль 2010 – июнь 2011	Июль 2011 – июнь 2012	Июль 2012 – июнь 2013	Июль 2013 – июнь 2014	Июль 2014 – июнь 2015
Федеральные органы управления	3,5	8,1	13,8	1,5	-9,9
принятие обязательств	3,5	8,1	13,8	1,5	-9,9
Банки	1,8	5,0	-13,7	-19,2	-8,5
принятие долговых обязательств	31,6	24,3	33,8	0,1	-37,3
приобретение активов	-29,8	-19,3	-47,5	-19,3	28,8
Прочие секторы (без наличной валюты)	-14,9	-2,9	23,2	-1,0	-55,8
прямые инвестиции	-16,8	-19,2	-18,2	-12,6	-35,7
принятие обязательств	45,6	38,3	70,6	39,3	2,2
приобретение активов	-62,3	-57,5	-88,8	-51,9	-37,9
ссуды и займы	1,8	16,3	41,4	11,5	-20,2
принятие обязательств	1,8	16,3	41,4	11,5	-20,2
Наличная валюта	6,7	0,2	4,0	-17,2	-10,9
Итого	-3,0	10,5	27,2	-36,0	-85,1
принятие обязательств	82,5	87,0	159,6	52,5	-65,1
приобретение активов	-85,5	-76,6	-132,4	-88,4	-20,0

\* Знаки приведены в соответствии с 5-м изданием Руководства МВФ по платежному балансу (РПБ5).

мы (часто офшорные) и обратно. Понятно, что такие переводы можно лишь условно считать оттоком/притоком капитала;

– снижение оттока капитала (прежде всего из нефинансового сектора) можно объяснить не только реакцией на санкции, но и мерами правительства и Банка России по деофшоризации экономики и борьбе с «серым» вывозом капитала.

При анализе необходимо также учитывать, что потоки капитала традиционно отличаются высокой квартальной волатильностью (так, за период после кризиса 2008–2009 гг. и даже до введения санкций стандартное отклонение и валового притока, и валового оттока составляло около 50% от средних значений этих величин). Подобную волатильность нельзя объяснить динамикой переменных, стандартно используемых в моделях ведущих экспертных организаций – МВФ (Nier et al., 2014), ЕЦБ (Fratzcscher, 2011), ИМФ (Koeperke, 2013), – дифференциала процентных ставок между Россией и развитыми странами и индекса волатильности VIX, рассчитываемого Чикагской фондовой биржей.

Таким образом, чтобы корректно оценить эффект санкций, необходимо отделить их последствия от действия других факторов. Общий подход, используемый в настоящей работе, состоит в следующем. Мы строим для основных компонент финансового счета расчетные «нормальные» значения ввоза и вывоза капитала в течение санкционного периода. Под этим подразумеваются значения, которые могли бы наблюдаться в отсутствие санкций, но при фактических значениях остальных экзогенных показателей (прежде всего цен на нефть и графика погашения внешнего долга). Отклонение наблюдаемых показате-

лей счета операций с капиталом от «нормальных» мы рассматриваем как полный эффект финансовых санкций.

Отметим, что при определении расчетного эффекта из санкционного периода был исключен IV кв. 2014 г. Это вызвано тем, что сочетание санкций, падения цен на нефть и перехода к режиму плавающего обменного курса привело к паническим настроениям на валютном рынке в этот период (особенно в декабре). В результате обменный курс не соответствовал фундаментальным показателям, то есть имел место явный «перехлест» реакций (overshooting), что подтверждается последующей восстановительной динамикой курса. Этот эффект, в свою очередь, находился в положительной обратной связи со спросом на наличную валюту, что привело к избыточному — даже с учетом санкций — оттоку капитала. Иными словами, ситуация в конце 2014 г. объяснялась не только (и даже не столько) сочетанием объективно измеряемых экономических факторов и санкций, но и не поддающейся моделированию паникой.

В итоге для оценки за 2014 г. (точнее, его вторую половину) использовались расчетные данные за III кв. 2014 г., а модельные расчеты на 2015–2017 гг. базировались на расчетных значениях отклонения элементов платежного баланса от «нормы» за III кв. 2014 и I–II кв. 2015 г. Дело в том, что эти периоды отражают разные внешние условия: все еще высокие цены на нефть (III кв. 2014 г.); прохождение «дна» цен и очень высокую неопределенность относительно перспектив экономики (I кв. 2015 г.), некоторый отскок цен и снижение неопределенности (II кв. 2015 г.). Последний период, вероятно, наиболее точно отражает условия развития в 2015–2017 гг., но традиционно значительный последующий пересмотр Банком России данных по платежному балансу и отмеченная выше «фоновая» волатильность показателей не позволяют взять за основу анализа только показатели за II кв. 2015 г. Предварительные данные за III кв. 2015 г. использовались для проверки устойчивости наблюдавшихся в предыдущие кварталы тенденций в изменении компонент платежного баланса.

Представленный подход, разумеется, не устраняет всех проблем, связанных с оцениванием. Так, по-прежнему требуется вводить предположения о влиянии внутренних факторов на потоки капитала (см. ниже). Соответственно получаемые оценки дают лишь общее представление о масштабах эффекта санкций.

При проведении на втором этапе сценарного анализа влияния санкций на макроэкономические и бюджетные показатели необходимо учитывать, что действие санкций сразу приводит к отклонениям от «нормальной» траектории макроэкономической динамики. Так, невозможность рефинансировать внешний долг приводит на каждом шаге (в качестве единицы времени здесь выступает квартал) к сокращению его величины по сравнению с гипотетическим «нормальным» сценарием. Поэтому мы строим два варианта прогноза. Первый — «базовый» — шаг за шагом описывает возможную траекторию развития в отсутствие санкций и в предположении сохранения высоких (на уровне 100 долл./барр.) цен на нефть. Во втором варианте на каждом шаге вычитается не поступивший из-за санкций иностранный капитал, затем находятся макроэкономические показатели для следующего шага,

вновь рассчитывается и вычитается величина непоступившего капитала и т. д. Сравнение показателей для двух построенных вариантов дает оценку эффекта санкций.

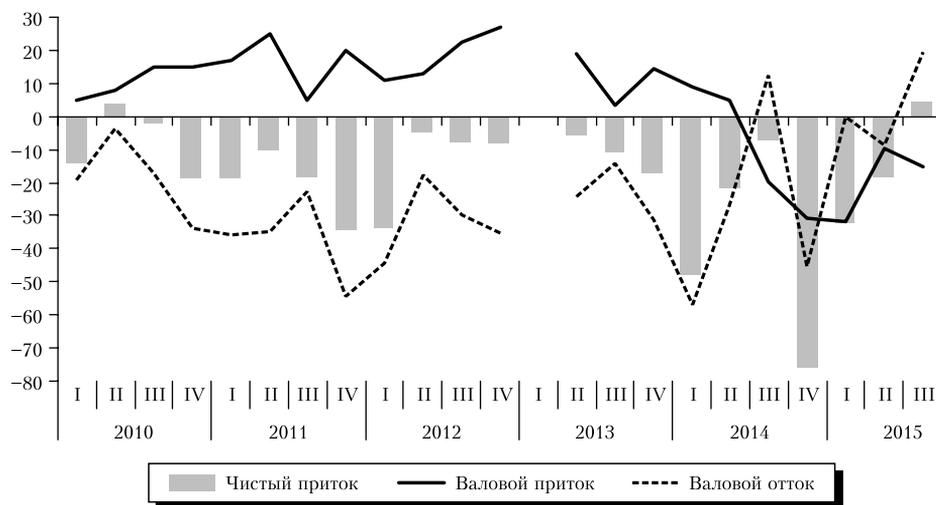
Мы также рассматриваем два дополнительных сценария, отличающихся пониженными ценами на нефть (от 50 до 53 долл./барр.), соответствующими версии прогноза Минэкономразвития от 26.10.2015 г.<sup>4</sup> Это позволяет оценить эффект падения цен на нефть и эффект санкций отдельно при высоких и низких ценах на нефть. Тем самым можно понять, возникает при сочетании этих двух негативных шоков «синергетический эффект» или их действие просто складывается.

### Количественная оценка влияния санкций на потоки капитала

Теперь перейдем к оценке влияния санкций на финансовый счет. Как видно на рисунке 1, введение санкций привело к качественному изменению динамики потоков капитала: валовой приток стал устойчиво отрицательным впервые после кризиса 2008–2009 гг. (отражая прямой и косвенный эффекты санкций), а валовой отток резко снизился<sup>5</sup> (отражая реакцию российских инвесторов).

Рассмотрим теперь поочередно отдельные компоненты платежного баланса в условиях санкций.

Потоки капитала частного сектора (млрд долл.)



Источник: Банк России. I квартал 2013 г. исключен из рассмотрения ввиду эффектов сделки между ВР и «Роснефтью».

Рис. 1

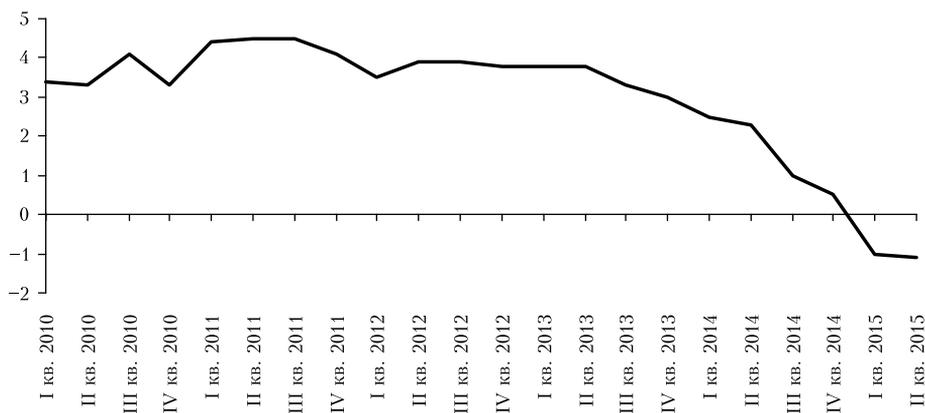
<sup>4</sup> <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMacro/20151026>.

<sup>5</sup> Напомним, что в соответствии с методикой платежного баланса РПБ5 отток капитала отражается со знаком «минус», поэтому снижение оттока формально выглядит на рисунке как рост его значения.

### Изменение долговых обязательств

Для определения воздействия санкций на динамику внешних долговых обязательств мы использовали приведенные в таблице 3 показатели по доле рефинансирования внешнего долга. Как можно видеть, она постепенно снижается. Представляется, что данная тенденция объясняется сокращением инвестиционного спроса в условиях снижения (рис. 2) ожидаемых темпов роста российской экономики (и соответственно роста внутреннего спроса). Вместе с тем к 2013 г. эти ожидания стабилизировались, поэтому в качестве «нормального» квартального уровня рефинансирования внешних обязательств было принято его значение в 2013 г. (как указывалось выше, без учета I кв.). В этот период рефинансирование составляло в среднем 120% как для финансового, так и для нефинансового секторов, то есть прежний долг рефинансировался полностью и к этому добавлялось 20% новых долгов.

**Прогнозы МВФ роста ВВП РФ  
на следующий календарный год (в %)**



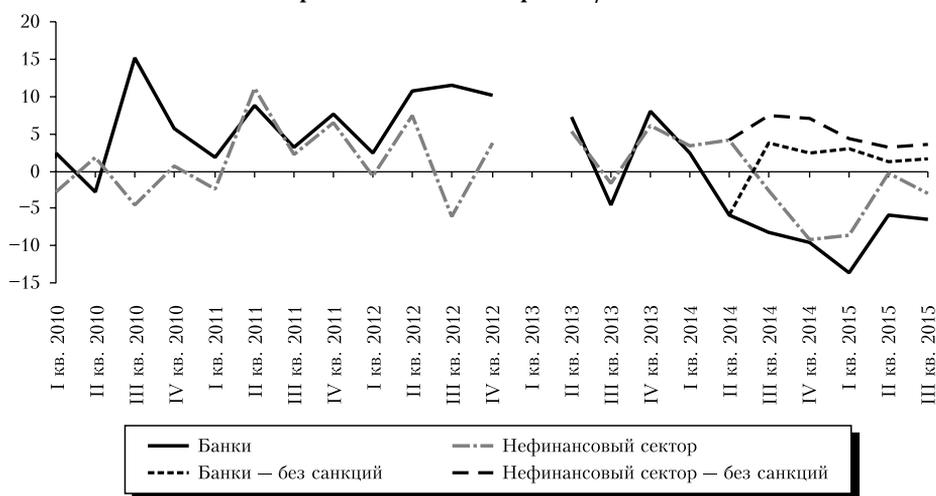
Источник: IMF.

Рис. 2

Уровень рефинансирования внешнего долга в условиях санкций в соответствии с описанным выше подходом принимался как средний показатель по кварталам санкционного периода за вычетом IV кв. 2014 г. Полученные расчетные показатели рефинансирования составили 23% для банков и 84% для нефинансового сектора. Таким образом, эффект санкций имеет две составляющие: во-первых, российские заемщики могут провести не полное (как раньше), а лишь частичное рефинансирование своего внешнего долга; во-вторых, они не могут получить дополнительные займы сверх нужд рефинансирования. Предварительная оценка за III кв. 2015 г. (в предположении, что доля долговых обязательств в общем снижении зарубежных обязательств банковского сектора за этот период была такой же, как во II кв.) дает близкие значения норм рефинансирования — 20% для банков и 84% для нефинансового сектора, тем самым подтверждая их адекватность.

Чтобы получить стоимостные оценки эффекта санкций по данному каналу, мы применили расчетные показатели рефинансирования к графику погашения внешнего долга, публикуемого Банком России. Для второго полугодия 2014 г. использовались данные по состоянию на июль 2014 г., для последующих лет — по состоянию на январь 2015 г.<sup>6</sup> В результате первая составляющая эффекта санкций — снижение внешних заимствований — оценивается на уровне примерно 60 млрд долл. в годовом выражении. Большая часть этой суммы (44,3 млрд долл.) приходится на заимствования банков, а потери по линии нефинансового сектора составляют лишь 15,6 млрд долл. — чуть больше  $\frac{1}{4}$  общей суммы. Сравнение наблюдаемой и гипотетической (в отсутствие санкций) динамики внешних заимствований представлено на рисунке 3.

**Изменение внешнего долга банков  
и нефинансового сектора (млрд долл.)**



*Примечания.* В результате операций, без учета долга перед прямыми инвесторами. III кв. 2015 г. — предварительная оценка.

*Источники:* Банк России; расчеты авторов.

Рис. 3

Применительно к другим элементам финансового счета мы использовали несколько иной способ анализа. Для построения «нормальных» показателей ввоза и вывоза капитала для каждой компоненты платежного баланса на основе квартальных данных за период после кризиса 2008–2009 гг. строились уравнения, описывающие изменение активов и обязательств нефинансового сектора (по отдельности, в млрд долл.) в зависимости от цен на нефть, объема ВВП, ожидаемых темпов экономического роста и т. п. Отметим, что выбор короткого периода для моделирования снижает точность получаемых оценок, однако, на наш взгляд, он обоснован с учетом качественного

<sup>6</sup> Для 2017 г. мы делаем оценку подлежащего погашению долга, применяя средний расчетный срок до погашения по данным за 2015–2016 гг.

изменения денежно-кредитной политики Банка России, проводившего постепенный переход к режиму инфляционного таргетирования и плавающего обменного курса. Это, в частности, дестимулировало приток краткосрочного капитала в посткризисный период из-за уменьшения предсказуемости курса рубля.

### Приток прямых инвестиций

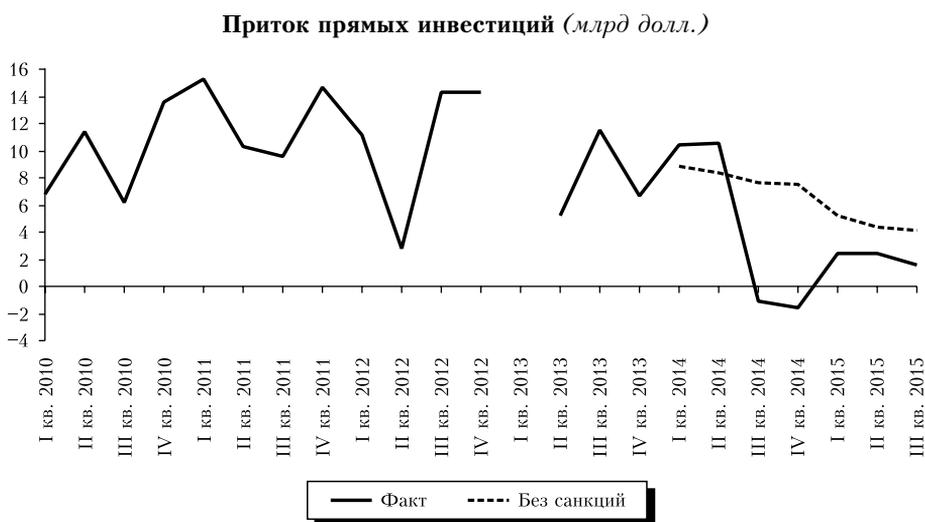
Для данной компоненты было получено следующее уравнение (здесь и далее в скобках под коэффициентами приведены значения *t*-статистики):

$$fdi\_in = 7,17 + 0,289gdp\_g(-1) + 0,705gdp\_gf + 25,80d\_2013q1.$$

(5,15)                      (2,18)                      (1,94)  
(36,4)

Приток прямых инвестиций *fdi\_in* определяется перспективами развития экономики, для характеристики которых мы использовали прогнозы роста МВФ на текущий год (*gdp\_gf*), выходящие с квартальной периодичностью (январь, апрель, июль, октябрь) и лагированные темпы роста ВВП *gdp\_g(-1)* за год, предшествующий текущему кварталу. Дамми-переменная *d\_2013q1* добавлена для учета упомянутой крупной сделки между ВР и «Роснефтью».

Результаты моделирования представлены на рисунке 4. В III кв. 2014 г. фактический приток оказался ниже «нормального» на 8,8 млрд долл., а в среднем за III кв. 2014 и I–II кв. 2015 г. — на 4,5 млрд долл. (данная оценка используется в дальнейшем при среднесрочном моделировании). Предварительная оценка за III кв. 2015 г. дает несколько меньшую величину — 2,5 млрд долл.



Источники: Банк России; расчеты авторов.

Рис. 4

*Приток портфельных инвестиций  
(участие в капитале; долговые инструменты  
учитываются через норму рефинансирования)*

На данную компоненту притока капитала значимо влияют лагированные темпы роста ВВП (квартальные, очищенные от сезонности)  $gdpsa\_g(-1)$ . Кроме того, в период после кризиса 2008–2009 гг. наблюдаются общий тренд к сокращению объема накопленных портфельных инвестиций, а также выраженная сезонность (приток оказывается выше в I кв., что учитывается через дамми-переменную  $d\_q1$ ). Уравнение для ожидаемого притока капитала имеет следующий вид:

$$p\_in = -3,55 + 1,16gdpsa\_g(-1) + 2,36d\_q1.$$

(-4,92)      (2,57)      (3,23)

Построенный прогноз (рис. 5) показывает, что в III кв. 2014 г. фактический приток портфельных инвестиций оказался на 1,7 млрд долл. ниже предсказанного, в I кв. 2015 г. — на 0,3 млрд ниже, а во II кв. 2015 г. (последнего, для которого доступны отчетные данные) — на 4,7 млрд долл. выше. Усредненная оценка мала по абсолютной величине, поэтому мы считаем данную составляющую общего эффекта санкций незначимо отличающейся от нуля и не включаем ее в дальнейшие расчеты.



Источники: Банк России; расчеты авторов.

Рис. 5

*Изменение зарубежных обязательств госсектора*

Данный показатель относительно устойчив при его измерении в процентах ВВП. В 2010–2013 гг. приток капитала на рынок гособлигаций в среднем за квартал составлял 0,46% ВВП:

$$public\_in/gdp\_doll = 0,00457.$$

(3,69)

В III кв. 2014 г. этот показатель оказался на 6,2 млрд долл. ниже прогнозного. В I кв. 2015 г. расхождение оказалось еще больше (8,9 млрд долл.; рис. 6), что, видимо, объяснялось понижением суверенного рейтинга РФ агентством Standard and Poor's. Хотя на пересмотр рейтинга повлияли и санкции против РФ, основным фактором скорее всего стало падение цен на нефть (это отчасти подтверждают приводимые ниже расчеты, свидетельствующие о слабом негативном влиянии санкций на бюджетные доходы в среднесрочной перспективе). Соответственно мы учитываем эффект санкций на приток капитала в госсектор только в 2014 г., но не в 2015–2017 гг.



Источники: Банк России; расчеты авторов.

Рис. 6

### Отток прямых инвестиций

Динамика данной компоненты платежного баланса определяется главным образом объемом долларового ВВП:

$$fdi\_out / gdp\_doll = 0,0275 + 0,109d\_2013q1.$$

(8,79)                      (8,70)

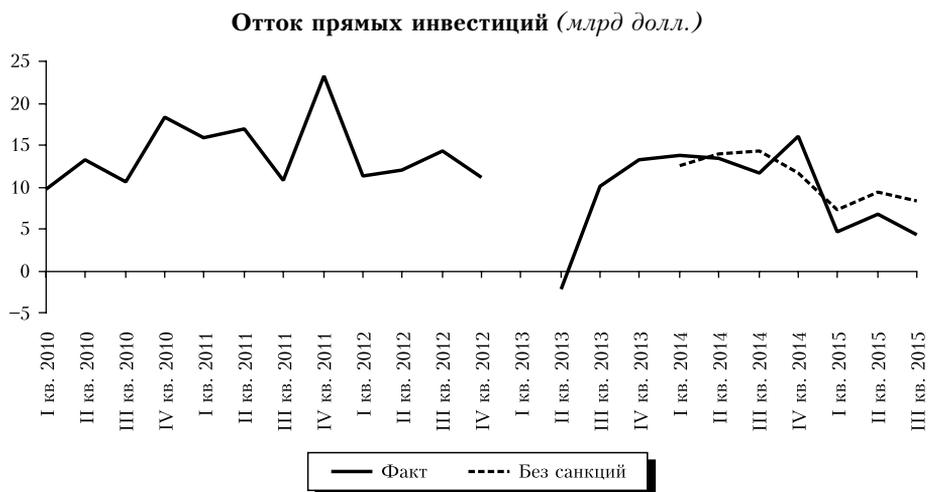
В III кв. 2014 г. отток оказался ниже прогнозного на 2,6 млрд долл. (рис. 7), а в среднем за санкционный период (кроме IV кв. 2014 г.) — на 3,0 млрд. Предварительная оценка за III кв. 2015 г. — 4,0 млрд долл.

### Отток портфельных инвестиций

Цены на нефть (переменная *urals*) значимо влияют на отток портфельных инвестиций, вероятно, по каналу зарубежных вложений компаний нефтегазового сектора:

$$p\_out = -2,08 + 0,026urals.$$

(-1,94)                      (2,22)



Источники: Банк России; расчеты авторов.

Рис. 7

В III кв. 2014 г. отток оказался на 0,5 млрд долл. меньше прогнозного; в среднем за III кв. 2014 и I–II кв. 2015 г. он соответствует прогнозируемому (рис. 8; в III кв., по предварительной оценке, отток оказался на 0,8 млрд долл. больше). Соответственно дополнительные отклонения по данной компоненте в прогноз не закладываются.



Источники: Банк России; расчеты авторов.

Рис. 8

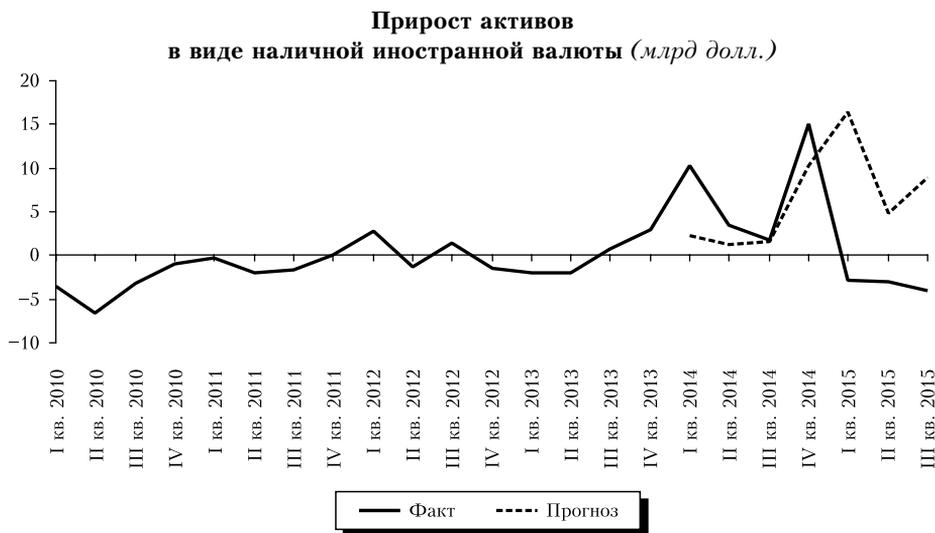
### Изменение активов в форме наличной иностранной валюты

Спрос на наличную валюту *cash* изменяется в зависимости от динамики номинального курса доллара (переменная *er*).

$$cash = -0,141 + 0,598cash(-1) + 32,1(er/er(-1)-1).$$

(0,207)                      (3,13)                      (1,82)

При оценке эффекта санкций в данном случае нужно учитывать, что население начало скупать валюту уже в первом полугодии 2014 г. на фоне обострения ситуации на Украине, а также давления на рубль, связанного со сворачиванием программы «количественного смягчения» ФРС США. По этим причинам рост соответствующих активов был значительно выше прогнозного (рис. 9), и в III кв. непосредственно введение санкций не привело к его дополнительному ускорению. В среднем за три квартала 2014 г. накопление наличной валюты было на 4,0 млрд долл. выше прогнозного. Оценки за I–II кв. 2015 г. в данном случае недостаточно репрезентативны, так как в значительной степени отражают эффект «отскока» после панической покупки валюты в IV кв. 2014 г. (этот «отскок» продолжался и в III кв. 2015 г.). Ввиду недостаточности данных при моделировании на 2015–2017 гг. мы не закладываем дополнительный эффект санкций в виде увеличения покупок валюты.



Источники: Банк России; расчеты авторов.

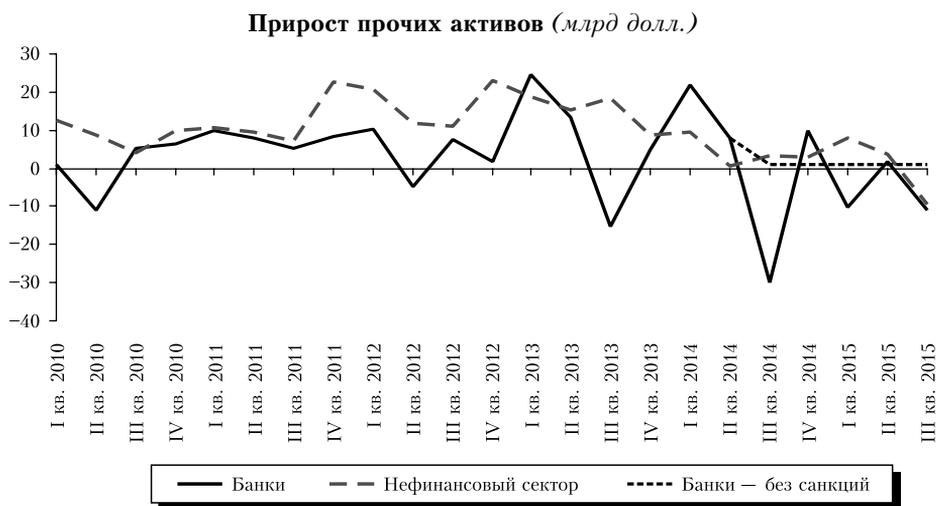
Рис. 9

### Прочие активы

Динамика прочих активов частного сектора (куда включен «серый» отток), на наш взгляд, в наибольшей степени отражает реакцию российских банков и компаний на санкции. Так, для банковского сектора, начиная с III кв. 2014 г., эти активы сократились на 40 млрд долл., что близко к величине выплат по нерезфинансированному долгу за этот период (44 млрд долл.). Впрочем, квартальная динамика при этом была весьма волатильной. Особенно сильно активы сократились в III кв. 2014 г., что, возможно, было связано с первоначальными опа-

сениями принятия более жестких санкций, вплоть до замораживания российских активов. В дальнейшем, при среднесрочном моделировании, мы игнорировали эту волатильность и просто предполагали, что зарубежные активы банковской системы сокращаются на величину нерезфинансированного долга (банки компенсируют потери от неполного рефинансирования за счет меньшего накопления прочих активов).

В нефинансовом секторе также наблюдалась тенденция к замедлению накопления прочих активов (рис. 10). Однако она началась еще до введения санкций: так, если в среднем за 2010–2013 гг. отток российского капитала по этой статье составлял в среднем 9,6% экспорта товаров и услуг, то с IV кв. 2013 г. он устойчиво находится ниже этой отметки (минимум, 0,4% экспорта, был достигнут во II кв. 2014 г., еще до введения секторальных санкций). Как отмечалось выше, вероятно, эта тенденция связана с борьбой Банка России с «серыми» схемами вывода капитала; на текущий момент сложно отделить данную тенденцию от собственно эффектов второго порядка от санкций. Поэтому в своих оценках мы полагаем, что снижение накопления прочих активов происходит независимо от санкций; таким образом, эффекты второго порядка для нефинансового сектора мы считаем нулевыми, что, возможно, несколько завышает совокупный эффект санкций.



*Примечание.* Предполагается, что в отсутствие санкций накопление активов банковским сектором соответствовало бы среднему уровню II–IV кв. 2013 г. (1,1 млрд долл.).

*Источники:* Банк России; расчеты авторов.

Рис. 10

### Совокупный эффект для 2014 г. и санкционного года

В таблицах 5 и 6 сведены полученные оценки влияния санкций на компоненты финансового счета для 2014 г. и санкционного года. Оценки по прямым инвестициям и обязательствам госсектора в годовом выражении получались простым умножением на четыре. По долговым обязательствам для 2014 г. мы получали их, исходя из нормы рефи-

нансирования III кв. и графика погашения долга на второе полугодие 2014 г., с дальнейшим удвоением; для второй половины санкционного года использовались фактические нормы рефинансирования. Снижение

Т а б л и ц а 5

**Фактические и расчетные значения потоков капитала  
для 2014 г. (млрд долл.)**

Сектор	III кв. 2014 г.	Расчетная величина для III кв. 2014 г.	Расчетный эффект санк- ций (в годовом выражении)
Федеральные органы управления	-3,9	2,3	-24,8
принятие обязательств	-3,9	2,3	-24,8
приобретение активов			
Банки	21,7	2,6	-12,2
принятие обязательств	-8,2	3,7	-38,9
приобретение активов	29,9	-1,1	26,7
Прочие секторы (без наличной валюты)	-15,3	0,9	-63,0
прямые инвестиции	-12,6	-6,6	-24,0
принятие обязательств	-1,1	7,7	-35,2
приобретение активов	-11,7	-14,3	10,4
ссуды и займы	-2,7	7,5	-39,1
принятие обязательств	-2,7	7,5	-39,1
Наличная валюта	-1,8	-1,7	-16,0
Итого	0,7	4,1	-116,8
принятие обязательств	-15,9	21,2	-138,0
приобретение активов	16,6	-17,1	21,1

Источники: Банк России; расчеты авторов.

Т а б л и ц а 6

**Фактические и расчетные значения потоков капитала  
для санкционного года (млрд долл.)**

Сектор	Среднее за III кв. 2014 и I–II кв. 2015 г.	Среднее рас- четных вели- чин за указан- ные кварталы	Расчетный эф- фект санкций за санкцион- ный год
Федеральные органы управления	-3,1	1,7	-12,4
принятие обязательств	-3,1	1,7	-12,4
приобретение активов			
Банки	3,6	1,5	-10,0
принятие обязательств	-9,2	2,6	-47,2
приобретение активов	12,8	-1,1	37,2
Прочие секторы (без наличной валюты)	-10,3	0,1	-41,2
прямые инвестиции	-6,5	-4,9	-6,0
принятие обязательств	1,2	5,8	-18,0
приобретение активов	-7,7	-10,7	12,0
ссуды и займы	-3,8	5,0	-35,2
принятие обязательств	-3,8	5,0	-35,2
Наличная валюта	1,4	-7,6	-8,0
Итого	-8,4	-4,3	-71,6
принятие обязательств	-14,9	15,1	-112,8
приобретение активов	6,5	-19,4	41,2

Источники: Банк России; расчеты авторов.

накопления активов банков рассчитывалось как средства, необходимые для погашения нерезфинансированного долга. По наличной валюте мы учитывали также эффекты неопределенности первого полугодия 2014 г.

Анализ приведенных оценок показывает, что по всем статьям, связанным с валовым притоком капитала, его объем резко сократился. Общий расчетный недобор притока иностранного капитала в 2014 г. в годовом выражении составил 138 млрд долл., что эквивалентно 7,3% ВВП. Около 28% недобора относится к банковскому сектору, 18 — к снижению долговых обязательств государства, 54% — к нефинансовому сектору. Таким образом, фактическое сокращение притока иностранного капитала намного превзошло прямой эффект запрета на кредитование государственных банков и компаний.

Сокращение притока иностранного капитала частично (на 16%) компенсировалось снижением оттока капитала, в основном за счет банковского сектора. В целом для 2014 г. чистый эффект санкций с учетом действий бизнеса оценивается нами как усиление чистого оттока капитала в годовом выражении на 116 млрд долл. (6,2% ВВП).

Оценки за санкционный год, как видно из данных таблицы 6, несколько меньше. Однако это в значительной степени объясняется методологическими факторами: как отмечалось выше, понижение кредитного рейтинга РФ в I кв. 2015 и «перехлест» обменного курса в IV кв. 2014 г. затрудняют оценку эффекта санкций по категориям «обязательства госсектора» и «наличная валюта» в первом полугодии 2015 г. Приводимые для них в таблице 4 оценки соответствуют только второму полугодью 2014 г., поэтому в целом данные таблицы 4 можно рассматривать как минимальную оценку эффекта санкций. Итак, недобор притока иностранного капитала за санкционный год составил 112,8 млрд долл., или 5,4% ВВП 2013 г. Около 42% недобора относится к банковскому сектору, 11 — к снижению долговых обязательств государства, 47% — к нефинансовому сектору. Компенсация за счет снижения оттока капитала со временем возрастала, составив 37% в среднем за санкционный год. Чистый эффект санкций (включая реакцию российских инвесторов) оценивается нами как усиление чистого оттока капитала на 72 млрд долл. (3,4% ВВП 2013 г.).

### **Оценка среднесрочного эффекта санкций**

Полученные выше модели компонент финансового счета зависят от внешних (цены на нефть) и внутренних (динамика ВВП) факторов, которые, в свою очередь, зависят от цен на нефть и наличия санкций. Поэтому среднесрочные оценки эффекта санкций не могут быть получены автономно: требуется провести пошаговые сценарные расчеты (полученные на каждом шаге макроэкономические показатели используются для определения притока и оттока иностранного капитала).

Мы рассматривали несколько комбинаций динамики цен на нефть и действия санкций в 2015–2017 гг. (табл. 7). Для 2014 г. во всех сценариях среднегодовые цены на нефть равны фактическим (97,6 долл./барр.).

**Основные параметры прогнозных сценариев**

№ сценария	Обозначение сценария	Содержание сценария	Цены на нефть в 2015–2017 гг., долл./барр.
1	Б	Базовый без санкций	100–100–100
2	БС	Базовый с санкциями	100–100–100
3	Ш	Шоковый без санкций	53–50–52
4	ШС	Шоковый с санкциями	53–50–52

Базовый сценарий соответствует гипотетическому варианту, при котором цены на нефть остаются стабильными и санкции не вводятся. Второй сценарий — сочетание стабильных цен на нефть и финансовых санкций. Третий и четвертый сценарии аналогичны первым двум, но при низких ценах на нефть (соответствующих, как отмечалось, среднесрочному прогнозу социально-экономического развития от октября 2015 г.). Сопоставление сценариев Б и БС показывает эффект санкций при высоких ценах на нефть, а вариантов Ш и ШС — их последствия при низких ценах на нефть. Аналогично, сравнивая показатели в сценариях Ш и Б (ШС и БС), мы получаем оценки эффекта падения цен на нефть без санкций или с ними.

Перечислим другие предположения, использованные при построении сценариев.

1. Все финансовые санкции действуют в течение всего прогнозного периода. Нельзя исключать, что они (особенно введенные ЕС) будут сняты раньше, однако важно понять, насколько длительным будет эффект санкций, если они сохранятся.

2. Для нефинансового сектора во всех сценариях предположим, что имеет место деофшоризация (чем бы она ни была вызвана — санкциями или антиофшорной политикой правительства): за рубеж выводится не 9,6% экспортной выручки (как в 2010–2013 гг.), а лишь 4,5% (что соответствует среднему значению за III кв. 2014 и I–II кв. 2015 г.).

3. В части бюджетной политики предполагается, что расходы в сценариях Б и БС соответствуют первоначальной версии бюджета на 2015–2017 гг., принятой в декабре 2014 г.<sup>7</sup>, в сценариях Ш и ШС расходы в 2015 г. взяты из модифицированной версии, принятой в апреле 2015 г.<sup>8</sup>, а на 2016–2017 гг. — из проекта Закона о бюджете на 2016–2018 гг.<sup>9</sup> Те же предположения относятся к динамике объема Резервного фонда.

4. Хотя Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015–2017 гг.<sup>10</sup> предполагают, что Банк России должен проводить соответствующие валютные интервенции в ответ на пополнение/расходование средств Резервного фонда, на практике этого пока не наблюдается. Более того, во II кв. 2015 г. Банк России приобретал валюту на рынке на фоне расходования средств Резервного фонда. В наших расчетах используется промежуточный вариант между

<sup>7</sup> <http://www.kremlin.ru/acts/bank/39268>.

<sup>8</sup> [http://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=60503](http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=60503).

<sup>9</sup> <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=911755-6&02>.

<sup>10</sup> [http://cbr.ru/publ/ondkp/on\\_2015\(2016-2017\).pdf](http://cbr.ru/publ/ondkp/on_2015(2016-2017).pdf).

Основными направлениями и практикой: Банк России не проводит валютных интервенций в ответ на операции с суверенными фондами РФ.

5. Ряд экспертов высказывали мнение о том, что введение санкций против РФ способствовало «превентивному» сокращению внешнего долга, в то время как другие страны столкнулись с резким ухудшением условий внешних заимствований только в 2015 г. на фоне ожиданий повышения базовой ставки ФРС США (в терминах рассматриваемых сценариев это означало бы «добавку» к чистому оттоку капитала в 2015–2017 гг. в сценариях Б, Ш). Как отмечалось выше, нам не удалось выявить значимой взаимосвязи между процентными ставками ФРС и динамикой притока капитала в РФ, так что данный эффект в расчетах не учитывается, хотя, возможно, он окажется в какой-то мере значимым в 2016–2017 гг.

*Результаты расчетов на 2015–2017 гг.*

В таблицах 8 и 9 приведены основные результаты прогнозных расчетов динамики притока капитала. Конечно, они в определенной степени условны, так как при других действиях банков, нефинансовых компаний и денежных властей конкретные показатели могут оказаться

Т а б л и ц а 8

**Полное расчетное влияние санкций на потоки капитала при высоких ценах на нефть (млрд долл.)**

	П п/г 2014	2015	2016	2017	Всего за 2014–2017
Валовой приток капитала, всего	-69,0	-84,8	-57,9	-64,3	-276,0
Долговые обязательства	-39,0	-67,3	-33,8	-44,0	-184,1
Прямые иностранные инвестиции	-17,6	-17,5	-24,1	-20,3	-79,5
Обязательства органов государственной власти	-12,4	-	-	-	-12,4
Валовой отток капитала	-10,6	-46,2	-26,4	-31,1	-114,3
Чистый эффект санкций	-58,4	-38,6	-31,5	-33,2	-161,7
<i>Справочно:</i> чистый эффект санкций в % ВВП	-2,9	-1,8	-1,4	-1,5	-1,9

*Источник:* здесь и далее — расчеты авторов.

Т а б л и ц а 9

**Полное расчетное влияние санкций на потоки капитала при низких ценах на нефть (млрд долл.)**

	П п/г 2014	2015	2016	2017	Всего за 2014–2017
Валовой приток капитала, всего	-68,8	-89,4	-58,0	-65,3	-281,5
Долговые обязательства	-39,0	-67,3	-33,8	-44,0	-184,1
Прямые иностранные инвестиции	-17,6	-22,1	-24,2	-21,3	-85,2
Обязательства органов государственной власти	-12,4	-	-	-	-12,4
Валовой отток капитала	-10,6	-45,6	-26,1	-30,9	-113,2
Чистый эффект санкций	-58,2	-43,8	-31,7	-34,4	-168,1
<i>Справочно:</i> чистый эффект санкций в % ВВП	-2,9	-3,3	-2,4	-2,4	-2,8

инными. Вместе с тем представляется, что размеры эффекта (определяемые сопоставлением сценариев) правдоподобны.

Модель ЭЭГ, на основе которой проводились расчеты, построена на эконометрических (включая коинтеграционные) оценках связей между основными макроэкономическими и бюджетными переменными за 1995–2013 гг. и балансовых соотношениях между ними. Она позволяет, в частности, получать оценки влияния шоков платежного баланса (внешнеторговых и финансовых) на компоненты ВВП по использованию, обменный курс, ИПЦ, доходы бюджетной системы.

Как можно видеть, в целом за рассматриваемый период потери притока капитала составляют около 160–170 млрд долл. В таблице 10 показано, что это примерно в 2,5 раза меньше суммарных потерь, связанных со снижением цен на нефть (причем к концу периода потери от низких цен на нефть уже в 4 и более раз превышают потери от санкций), хотя, разумеется, сравнивать потери по счету текущих операций и финансовому счету можно лишь условно. Отметим также, что влияние санкций на потоки капитала практически одинаково при высоких и низких ценах на нефть.

Т а б л и ц а 10

**Оценка эффекта санкций и падения цен на нефть  
на показатели платежного баланса (млрд долл.)\***

	2014	2015	2016	2017	Всего
Изменение чистого притока капитала в результате санкций	-58	-44	-32	-34	-168
Стоимость нефтегазового экспорта	0	-122	-141	-135	-398

\* Здесь и в последующих таблицах и рисунках эффект санкций (если не указано иное) показан при низких ценах на нефть, а падения цен на нефть — при наличии санкций.

Чистый эффект санкций складывается из снижения притока капитала примерно на 280 млрд долл. и частично (примерно на 40%) компенсирующего его сокращения оттока капитала. Уменьшение валового притока капитала на  $\frac{2}{3}$  связано с падением долгового финансирования. Однако потери по этому каналу включают как прямой эффект (за счет заимствований банков и компаний, подпавших под действие санкций), так и косвенный, связанный с остальными заемщиками. Если условно принять, что эти две составляющие примерно равны, то общее снижение валового притока капитала примерно втрое превышает прямой эффект санкций.

Увеличение оттока капитала прежде всего замедляет динамику внутреннего спроса. В результате при низких ценах на нефть в сценарии с санкциями инвестиции в основной капитал в среднем за 2014–2017 гг. оказываются на 3,5% ниже по сравнению со сценарием без санкций, а оборот розничной торговли — на 2,6% ниже (в расчеты заложена оценка бюджетного мультипликатора 0,18, полученная в ЭЭГ). Однако влияние санкций на темпы роста инвестиций в основном ограничивается 2014–2015 гг. Как показано на рисунке 11, падение цен на нефть оказывает намного более серьезное влияние на инвестиции (прежде всего за счет сокращения прибыли производителей, служащей основным

### Влияние шоков на темпы роста и объем инвестиций

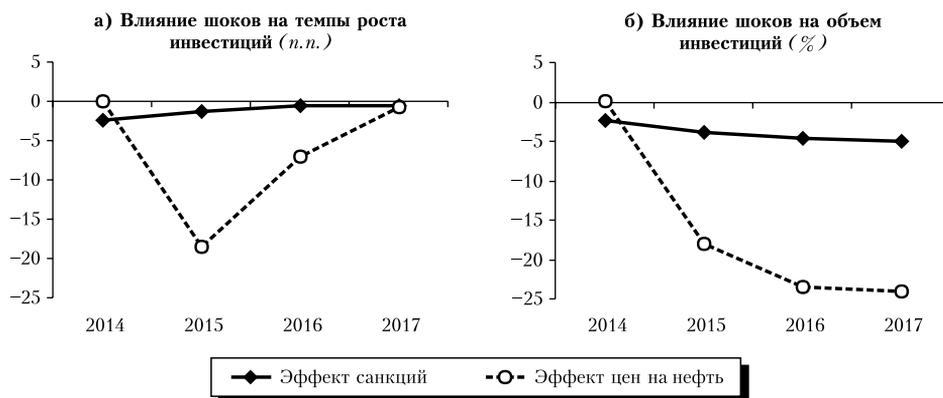


Рис. 11

источником накопления). Особенно снижаются инвестиции в 2015 г., хотя к 2017 г. влияние дешевой нефти практически сходит на нет. Сравнение прогнозных объемов инвестиций на конец рассматриваемого периода для соответствующих сценариев (характеризующее накопленный эффект внешних шоков) показывает, что в целом за период санкции снижают объем инвестиций на 5%, а падение цен на нефть — на 24%.

Увеличение оттока капитала, естественно, приводит к ослаблению курса рубля (рис. 12). Так, в 2015 г. санкции, по нашим оценкам, повышают обменный курс доллара примерно на 6 руб. Данный эффект уменьшается со временем, поскольку больший отток капитала ассоциируется с улучшением чистой внешней позиции и соответственно баланса инвестиционных доходов (в результате к 2017 г. влияние санкций на среднегодовой курс доллара оценивается лишь на уровне 2 руб.).

Более слабый рубль оказывает некоторую поддержку чистому экспорту: так, импорт в сценарии БС в 2014–2017 гг. в среднем на 3,8% меньше, чем в базовом (Б), а в сценарии ШС — на 3,9% меньше по сравнению с шоковым. Тем не менее эффект сокращения внутреннего спроса, как и следовало ожидать, превалирует, и ВВП в сценариях без санкций

### Среднегодовой курс доллара в различных сценариях (руб./долл.)

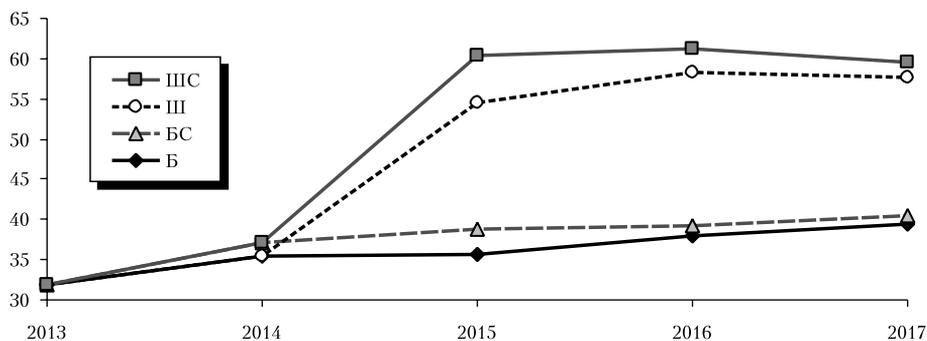


Рис. 12

### Влияние шоков на темпы роста и объем ВВП

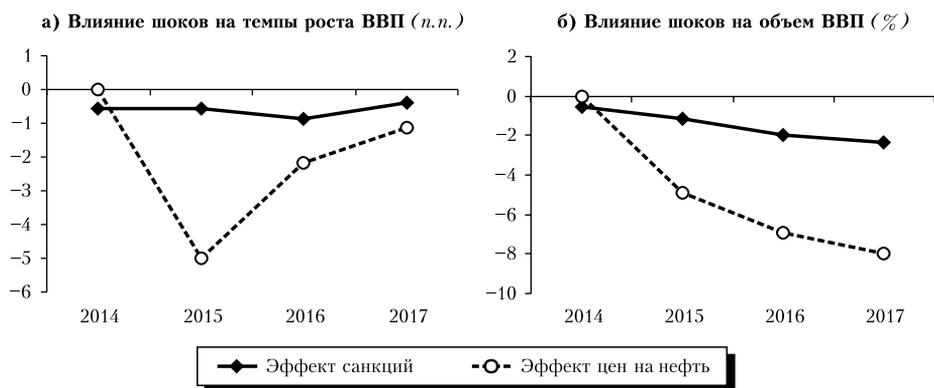


Рис. 13

оказывается выше, чем в сценариях с санкциями (рис. 13). Отметим, что эффект обоих рассматриваемых шоков остается значимым в течение всего анализируемого периода (составляя  $-0,4$  п. п. для санкций и  $-1,1$  п. п. для падения цен на нефть). Накопленные за период потери ВВП составляют  $2,4\%$  для первого и  $8,0\%$  — для второго шока. Таким образом, среднегодовые оценки потерь ВВП из-за финансовых санкций ( $0,4–0,6$  п. п. в год) близки к результатам А. Синякова и др. (2015) ( $0,5–0,6$  п. п. в год) и, насколько можно судить, меньше, чем нечетко сформулированные оценки МВФ (согласно которым эффект «изначально» составит  $1–1,5$  п. п., а «в среднесрочном периоде» достигнет  $9$  п. п.).

Заметим, что значительное снижение ВВП в ответ на падение цен на нефть отражает преобладающую в российской экономике «пассивную» адаптацию к таким шокам. Реальное ослабление рубля при ухудшении условий торговли лишь незначительно увеличивает физический объем экспорта (в котором доминирует слабо чувствительный к обменному курсу нефтегазовый экспорт) (см.: Гурвич, Прилепский, 2013). Снижение реального курса не оказывает также значимого влияния на объем поставок торгуемых отечественных товаров на внутренний рынок (см.: Бланк и др., 2006). Таким образом, основной реакцией на падение цен на нефть служит снижение производства неторгуемых товаров из-за сжатия внутреннего спроса.

Сценарии с санкциями характеризуются также более высокой инфляцией (рис. 14). Это связано как с последствиями введения продовольственного эмбарго (эффект которого, по оценкам Е. Гурвича и др. (2014), составляет  $1,2$  п. п. в 2014 и  $0,8$  п. п. в 2015 г.), так и с эффектом переноса обменного курса на инфляцию. Вместе с тем дополнительное сжатие внутреннего спроса в санкционных сценариях несколько сдерживает инфляцию. Влияние обоих шоков на темпы инфляции в основном исчерпывается 2014–2015 гг., а суммарное воздействие на уровень потребительских цен оценивается примерно на уровне  $4\%$  для санкций и  $8\%$  — для падения цен на нефть. Если сравнивать накопленный рост ИПЦ за 2014–2017 гг., то санкции добавляют к нему  $5,7$  п. п., а снижение цен на нефть —  $11,0$  п. п.

**Влияние шоков на темпы инфляции  
и уровень потребительских цен**

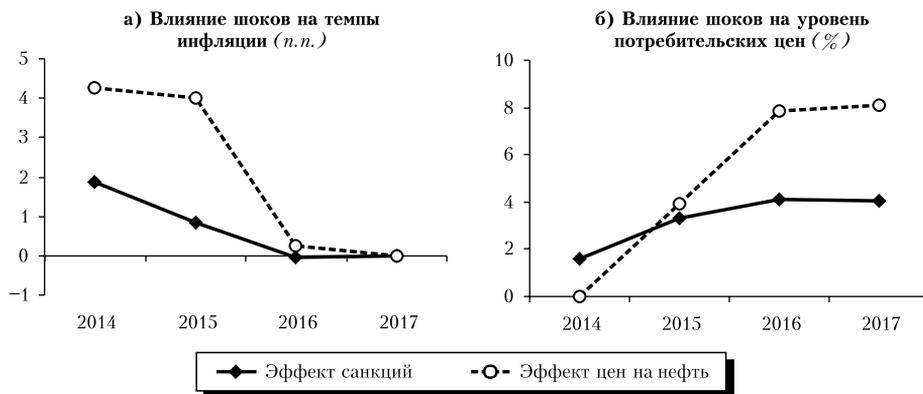


Рис. 14

Более слабый курс рубля и более высокая инфляция в сценариях с санкциями существенно поддерживают бюджетные доходы в номинальном выражении (объем которых в первый—второй годы после шоков не менее важен для правительства, чем реальная величина доходов), повышая их объем (рис. 15). Более того, в 2014—2015 гг. санкции увеличивают (за счет ослабления рубля) даже реальную величину бюджетных доходов. Иными словами, мы обнаруживаем парадокс: *в первые годы финансовые санкции помогают правительству пережить, возможно, самые болезненные последствия падения цен на нефть — резкое сокращение бюджетных доходов*, реальная величина которых за два года падает почти на 20%, главным образом за счет более дешевой нефти.

Поскольку, согласно сделанным выше предположениям, в 2015—2017 гг. Банк России не проводит интервенций на валютном рынке,

**Влияние шоков на доходы бюджетной системы  
в номинальном и реальном выражении (% от уровня 2013 г.)**

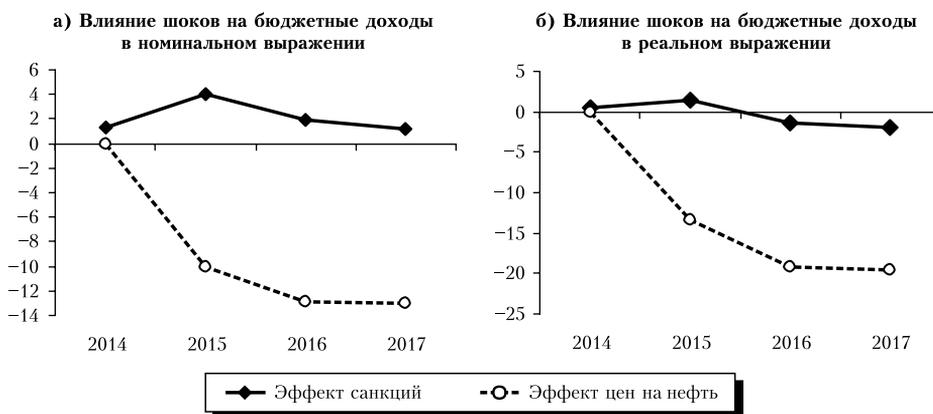


Рис. 14

адаптация платежного баланса к вызванному санкциями увеличению чистого оттока капитала сводится к зеркальному увеличению счета текущих операций. Оно складывается из трех основных компонент: увеличение экспорта благодаря стимулирующему эффекту ослабления рубля; снижение импорта (связанное также с общим сжатием внутреннего спроса); улучшение баланса инвестиционных доходов. Приводимые в таблице 11 результаты расчетов по относительному вкладу этих компонент (при сравнении сценариев как с высокими, так и с низкими ценами на нефть) подтверждают обоснованный ранее (см.: Гурвич, Прилепский, 2013) тезис о том, что импорт играет значительно большую роль в адаптации к внешним шокам по сравнению с экспортом (так называемый «внутренний» механизм адаптации преобладает над «внешним»). Данные таблицы 11 также отражают отмеченный выше факт улучшения со временем баланса инвестиционных доходов в санкционных сценариях.

Т а б л и ц а 11

**Разложение относительного увеличения счета текущих операций  
в санкционных сценариях**

	2015	2016	2017
Высокие цены на нефть (2–1), млрд долл., в том числе (%):	38,6	31,5	33,2
экспорт товаров и услуг	10,9	6,2	4,3
импорт товаров и услуг	60,8	39,5	32,1
баланс первичных и вторичных доходов	28,3	54,3	63,6
Низкие цены на нефть (4–3), млрд долл., в том числе (%):	43,8	31,7	34,4
экспорт товаров и услуг	12,4	7,2	4,7
импорт товаров и услуг	47,3	39,4	36,5
баланс первичных и вторичных доходов	40,3	53,3	58,9

К 2017 г. адаптация баланса первичных и вторичных доходов приводит практически к полной нейтрализации влияния санкций на реальный курс (табл. 12). С одной стороны, это отражает общий результат проведенных расчетов о том, что среднесрочные эффекты санкционного шока слабее, чем шоков цен на нефть. С другой стороны, это означает, что сравнительный выигрыш для ВВП от динамики чистого экспорта в санкционных сценариях к 2017 г. также приближается к нулю, и в более долгосрочной перспективе низкие цены на нефть выступают намного более значимым фактором повышения внешней конкурентоспособности и стимулирования импортозамещения по сравнению с санкциями.

Выше отмечалось, что влияние финансовых санкций на чистый приток капитала не зависит от уровня цен на нефть. Однако сопоставление макроэкономических показателей при разных сценариях свидетельствует, что при низких ценах на нефть санкции оказывают значительно более сильное влияние на развитие экономики, чем при высоких (табл. 12). Аналогично, наличие санкций усиливает влияние на экономику падения цен на нефть. Такая «синергия» объясняется

**Среднесрочные последствия финансовых санкций и нефтяного шока**  
(оценки изменения макроэкономических и бюджетных переменных для 2017 г., в %)

Переменная/шок	Введение санкций		Падение цен на нефть	
	при высоких ценах на нефть	при низких ценах на нефть	без санкций	в условиях санкций
Инвестиции в основной капитал	-3,2	-5,0	-22,6	-24,1
Розничный товарооборот	-2,4	-3,7	-17,1	-18,2
Физический объем ВВП	-1,5	-2,4	-7,1	-8,0
Уровень потребительских цен на конец периода	3,1	4,1	7,1	8,1
Реальный курс рубля к доллару	-0,5	-0,3	-26,9	-26,8
Номинальные доходы бюджетной системы	1,1	1,2	-13,1	-13,0
Реальные доходы бюджетной системы	-1,2	-2,0	-18,9	-19,5

тем, что одинаковое в долларовой выражении сокращение притока капитала при низких ценах на нефть становится значительно более «весомым» в процентах от всех компонент ВВП (инвестиций, потребления и т. д.). Иллюстрацией этого факта может служить сравнение нижних строчек таблиц 8 и 9.

### Выводы

Исходя из полученных результатов количественной оценки эффекта санкций, можно сделать ряд выводов.

1. Финансовые санкции имеют, помимо прямого эффекта — ограничения возможности внешних заимствований для банков и компаний ТЭК и ВПК с государственным участием, — *значительный косвенный эффект в виде сокращения прямых иностранных инвестиций, снижения возможностей для заимствований не попавшими под санкции компаниями и банками и уменьшения притока капитала на рынок госдолга.* Это увеличивает непосредственный эффект санкций примерно втрое.

2. *Последствия санкций в значительной мере (примерно на 40%) компенсируются сокращением оттока российского капитала.* В итоге суммарный дополнительный чистый отток капитала, связанный с санкциями, можно оценить на уровне 58 млрд долл. в 2014 г. и 160–170 млрд — в 2014–2017 гг.

3. Санкции против РФ оказывают довольно болезненное воздействие на *показатели реального сектора*: учет только их финансовой компоненты приводит к потере на горизонте 2017 г. 2,4% докризисного объема ВВП (при ценах на нефть порядка 50 долл./барр.) при одновременном снижении инвестиций и потребления.

4. Вместе с тем *значительно более чувствительным шоком для российской экономики стало падение цен на нефть.* Действительно, по нашим оценкам, оно ведет к потере 8,5 п. п. суммарного роста за 2014–2017 гг.

5. Особенно велико различие в воздействии двух сравниваемых шоков на бюджетные доходы. Если падение цен на нефть снижает их реальную величину к 2016–2017 гг. на 19–20%, то санкции уменьшают их незначительно (на 1–2%). Более того, в начале периода доходы государства в реальном выражении даже возрастают.

6. Сравнительно ограниченный эффект финансовых санкций по сравнению с падением цен на нефть во многом объясняется тем, что в первом случае действуют силы активной самоадаптации экономики (в частности, за счет снижения оттока российского капитала), а во втором происходит в основном «пассивная» адаптация.

7. Действие финансовых санкций оказалось усилено падением цен на нефть, поскольку потери притока капитала увеличились по отношению к ВВП. В частности, если говорить о показателях реального сектора — объеме ВВП, инвестициях, розничной торговле, то эффект от санкций возрос более чем в 1,5 раза.

8. Вместе с тем отметим значительные адаптационные возможности российской экономики благодаря введению режима плавающего обменного курса. Согласно нашим расчетам, суммарные за 2014–2017 гг. потери чистого притока капитала из-за санкций составляют 8,0% ВВП 2013 г. (при низких ценах на нефть), а накопленные потери ВВП (суммарная разница выпуска в 2014–2017 гг. между сценариями Ш и ШС) оцениваются на уровне 6,0 п. п. ВВП 2013 г.

### Список литературы / References

- Бланк А., Гурвич Е., Улюкаев А. (2006). Обменный курс и конкурентоспособность отраслей российской экономики // Вопросы экономики. № 6. С. 4–24. [Blank A., Gurvich E., Ulyukaev A. (2006). Exchange rate and competitiveness of Russia's industries. *Voprosy Ekonomiki*, No. 6, pp. 4–24. (In Russian).]
- Веркей Ж. (2014). Российская экономика и санкции. Оценка последствий украинского конфликта. (Записка аналитического центра Обсерво № 9). М.: Франко-российская торгово-промышленная палата. [Vercueil J. (2014). *The impact of sanctions on the Russian economy. Assessing the consequences of the Ukrainian conflict* (Note from the Observatoire franco-russe No. 9). Moscow: CCI France Russie. (In Russian).]
- Гурвич Е., Прилепский И. (2013). Как обеспечить внешнюю устойчивость российской экономики // Вопросы экономики. № 9. С. 4–39. [Gurvich E., Prilepskiy I. (2013). How to secure external sustainability of the Russian economy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 4–39. (In Russian).]
- Гурвич Е. Т. и др. (2014). Сценарии развития российской экономики в условиях санкций и падения цен на нефть. М.: Комитет гражданских инициатив. [Gurvich E. et al. (2014). *Scenarios of development of the Russian economy in the conditions of sanctions and falling oil prices*. Moscow: Civil Initiatives Committee. (In Russian).]
- Орлова Н. (2014). Финансовые санкции против России: влияние на экономику и экономическую политику // Вопросы экономики. № 12. С. 54–66. [Orlova N. (2014). Financial sanctions: Consequences for Russia's economy and economic policy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 54–66. (In Russian).]
- Синяков А., Ройтман А., Селезнев С. (2015). Динамика потенциального ВВП России после нефтяного шока: роль сильного изменения относительных цен и структурных жесткостей. М.: Банк России. [Sinyakov A., Roitman A., Seleznyov S. (2015). *Dynamics of Russia's potential GDP after the oil shock: The role of large change in relative prices and structural rigidities*. Moscow: Bank of Russia. (In Russian).]

- Улюкаев А., Мау В. (2015). От экономического кризиса к экономическому росту, или Как не дать кризису превратиться в стагнацию // Вопросы экономики. № 4. С. 5–19. [Ulyukaev A., Mau V. (2015). From economic crisis to economic growth, or how to prevent the crisis from turning into stagnation. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 5–19. (In Russian).]
- Широв А., Янтовский А., Потапенко В. (2015). Оценка потенциального влияния санкций на экономическое развитие России и ЕС // Проблемы прогнозирования. № 4. С. 3–16. [Shirov A., Yantovskiy A., Potapenko V. (2015). Estimation of potential impact of sanctions on the economic development of Russia and the EU. *Problemy Prognozirovaniya*, No. 4, pp. 3–16. (In Russian).]
- Boulanger P., Dudu H., Ferrari E., Philippidis G. (2015). *The cost of import prohibition for political reason: CGE analysis of the Russian ban on agri-food products*. 18<sup>th</sup> Annual Conference on Global Economic Analysis “Information for the Policy Maker: Practical Economic Modelling for Tomorrow”, June 17–19, Melbourne, Australia.
- Fratzcscher M. (2011). Capital flows, push versus pull factors and the global financial crisis. *ECB Working Paper*, No. 1364.
- IMF (2015). Russian Federation: 2015 article IV consultation — Press release; and staff report. *IMF Country Report*, No. 15/211.
- Коепке Р. (2013). *Quantifying the Fed’s impact on capital flows to EMs*. Institute of International Finance Research Note, December.
- Nier E. et al. (2014). Gross private capital flows to emerging markets: Can the global financial cycle be tamed? *IMF Working Paper*, No. 14/196.
- Rautava J. (2014). Crimean crisis will hurt Russia too. *BOFIT Policy Brief*, No. 1.
- 

## The impact of financial sanctions on the Russian economy

*Evsey Gurovich*<sup>1,\*</sup>, *Ilya Prilepskiy*<sup>1,2</sup>

*Authors affiliation:* <sup>1</sup> Economic Expert Group (Moscow, Russia);

<sup>2</sup> Financial Research Institute (Moscow, Russia).

\* Corresponding author, email: egurvich@eeg.ru.

The paper looks into the impact of the Western financial sanctions on the Russian economy. The results of modeling of capital flow components (taking into account the influence of other factors, including the fall in oil prices) demonstrate that, apart from the direct effect of constraints on foreign funding for sanctioned state-controlled banks, oil, gas and arms companies, there is also a significant indirect effect of lower inflows of foreign direct investment and worsening funding conditions for non-sanctioned companies. The overall negative effect on gross capital inflow in 2014–2017 is estimated at about \$280bn. However, the effect on net capital inflow is significantly lower (\$160–170bn) thanks to self-adjustment of Russian companies evident in utilization of foreign assets accumulated earlier for debt repayment and overall decrease in gross capital outflow. The estimated sanctions’ effect on GDP is significant (–2.4 p.p. by 2017 as compared to hypothetical scenario without sanctions) but 3.3 times lower than the estimated effect of oil price shock.

*Keywords:* financial sanctions, balance of payments adjustment, external debt, capital flows.

*JEL:* F32, F37, F47.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

---

*Л. Григорьев, А. Курдин*

### **Нерешенный вопрос легитимности частной собственности в России\***

Институт частной собственности существует в России уже почти 25 лет, однако легитимность сложившихся за это время прав частной собственности, как и легитимность самого института, остается под сомнением. Несмотря на смену поколений и повышение жизненных стандартов, многие социологические замеры показывают, что большая часть населения России до сих пор негативно относится не только к приватизации 1990-х годов и ее итогам, но и к частной собственности как таковой. Оптимистические прогнозы относительно адаптации людей к новым реалиям не сбываются. Авторы анализируют причины и последствия нелегитимности прав частной собственности в настоящее время, сравнивают различные инструменты их легитимации и приходят к выводу о нецелесообразности дискреционного вмешательства в этот затянувшийся процесс и предпочтительности акцента на снижение неравенства и обеспечение функционирования формальных институтов без исключений и привилегий.

*Ключевые слова:* защита прав собственности, частная собственность, легитимность.

*JEL:* P14, P26.

В современной науке и экономической политике значимость прав собственности и их защиты для экономического развития страны не подвергается сомнению. Но сейчас, когда мы осмысливаем итоги 25-летней трансформации российской экономики, остаются важные вопросы для анализа (Дуткевич и др., 2015). В широком смысле они

---

*Григорьев Леонид Маркович* (lgrigor1@yandex.ru), к. э. н., ординарный профессор, руководитель Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ (Москва);  
*Курдин Александр Александрович*, к. э. н., доцент Департамента мировой экономики НИУ ВШЭ, замзавкафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва).

\* Авторы благодарят С. Караганова, Р. Капелюшникову, Б. Кузнецова, А. Лихачеву, И. Макарова, Л. Овчарову, И. Поминову, Т. Радченко, А. Салмину и А. Шаститко за обсуждение идей, положенных в основу этой статьи, в ходе круглого стола, состоявшегося в апреле 2013 г. в НИУ ВШЭ. Материалы этого обсуждения были опубликованы в: Grigoryev, Kurdin, 2013. При подготовке статьи использовались статистические материалы, собранные А. Салминой. Авторы также выражают признательность анонимному рецензенту за полезные замечания.

включают оценку «глубины и остроты» проблемы неустойчивости прав собственности, а также характер воздействия этой неустойчивости на социально-экономическое развитие.

Предмет исследования нашей работы — один из фундаментальных аспектов защиты прав собственности, актуальный именно для России: нелегитимность крупной частной собственности, то есть слабость или отсутствие неформальных институтов защиты прав на нее в отношении крупных частных собственников. С точки зрения экономической науки и практики применительно к этой ситуации нужно рассматривать следующие проблемы:

— сохраняется ли нелегитимность крупной частной собственности или по мере смены поколений и преодоления новых кризисов она исчезает;

— какие издержки для российского общества несет сегодня нелегитимность крупной частной собственности;

— какие институциональные альтернативы остаются актуальными для решения проблемы нелегитимности такой собственности?

При анализе этих проблем, прежде всего последней, особого внимания заслуживают два фактора. Во-первых, социальное неравенство при сложной ситуации с собственностью и корпоративным контролем. Во-вторых, поведение элит, которые откладывают решение этой проблемы, оттягивая возможности инвестиционного подъема. Решение макроэкономических и социальных проблем, вопросов организации управления и финансов в большой степени зависит от того, как «работает» собственность в рамках государственного и частного бизнеса, определяя превращение национальных сбережений в новые производительные, инфраструктурные и человеческие активы.

### **Незащищенность прав собственности в России: современные характеристики**

Основным источником развития экономики и общества выступает стремление людей повысить свое благосостояние. Высокий риск вынужденной потери дохода или имущества снижает или даже отменяет стимулы к труду, предпринимательству и инвестициям, что в итоге приводит к экономической стагнации. В данном случае проблема связана даже не с режимом или формой собственности — государственной или частной, а со степенью ее защищенности.

И в мировой, и в российской истории было немало примеров подобных ситуаций. Они наблюдались в России в ходе трансформаций экономической системы в XX в., включая и революции начала века, и преобразования 1920-х и 1930-х, и реформы 1990-х годов. Прежде всего это периоды *слабости* государства, в том числе во время восстаний, гражданских войн, коренных политических преобразований. Заметим, что периоды *усиления* институтов государственной власти также могут характеризоваться слабой защитой прав собственности. Экономическому агенту все равно, откуда исходит риск экспроприации его имущества. В связи с этим для него представляет одинаково

вую опасность как слабость государства, так и его сила в отсутствие верховенства права. Сильное неправовое государство ослабляет рыночную экономику; сильное правовое государство поддерживает ее, в чем и состоит его роль.

Один из ярких примеров в российской истории — опричнина Ивана Грозного. В. Кобрин указывает, что после начала периода опричнины, в 1570–1580-е годы, от 50 до 90% русских пахотных земель оказались в запустении. Частично это можно списать на эпидемии, частично — на налоговый гнет (также ставший следствием опричнины), но, как подчеркивает историк, сама опричнина имела ключевое значение: «И все же роль опричнины в запустении была исключительно велика. Материал для суждений об этом дают нам книги „обысков“, расследований о причинах запустения тех или иных сел и деревень Новгородской земли. В некоторых случаях причиной гибели или бегства крестьян называют „немцев“ — шведские войска, вторгшиеся в ходе Ливонской войны на часть территории Новгородской земли. Но куда больше записей такого рода: „...опричтинные на правежи замучили, дети з голоду примерли“, „опричнина живот пограбелли, а скотину засекали, а сам умер, дети безвесно збежали“, „опричтинны замучили, живот пограбелли, дом сожгли“» (Кобрин, 1989. Гл. II).

Основные проблемы для стимулов экономических агентов порождает не только объективная ситуация, но и *восприятие* незащищенности прав собственности, которое может не вполне корректно отражать действительность, но оказывать решающее влияние на поведение агентов. Результаты опросов, отражающих оценку защищенности прав собственности, свидетельствуют, что большого прогресса в этом отношении России достичь пока не удалось.

Так, в соответствии с ежегодным опросом Всемирного экономического форума (ВЭФ), проводимым среди руководителей российских предприятий, Россия и в середине 2000-х годов была неблагоприятной страной: несмотря на улучшение ситуации в 2013 и 2014 гг., по оценке защиты прав собственности она оказалась на 122-м месте в мире из 140 стран по итогам обследования 2015 г. (Schwab, 2015) (см. рис.). Результаты других зарубежных исследований — 3,9 балла по 10-балльной шкале и 124-е место в мире по защите прав собственности от Института Фрейзера (из 148 стран, для которых проводилась оценка) по итогам последнего обследования (2013 г.)<sup>1</sup>, а также 138-е место из 181 страны в 2015 г. по оценке защиты прав собственности от Heritage Foundation<sup>2</sup>, — в целом также подтверждают оценки ВЭФ.

Это точка зрения скорее предпринимателей/руководителей или внешних наблюдателей. Точка зрения граждан России не столь однозначна: согласно опросу ФОМ от 27 марта 2013 г.<sup>3</sup>, 19% опрошенных сочли защиту права «на неприкосновенность собственности и жилища» хорошей, 21 — плохой, 49% — удовлетворительной. Но учтем, что в такой формулировке вопроса речь идет, по сути, о защите от физических посягательств на собственность.

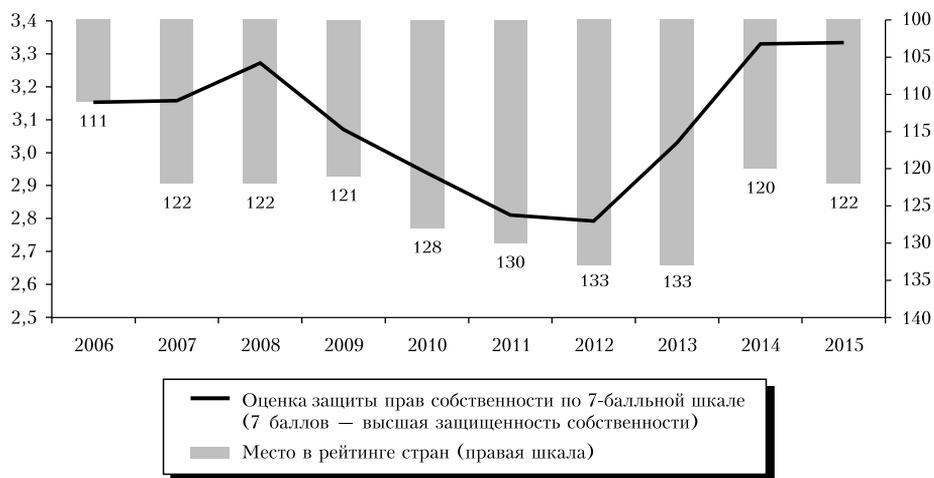
Удовлетворительная защита собственности от физических посягательств — важный элемент нормального климата в обществе. В этом плане — в направлении прекращения «беспредельной» борьбы за активы, как мелкие, так и крупные, — в 2000-е годы было достигнуто

<sup>1</sup> <http://www.freetheworld.com/2015/economic-freedom-of-the-world-2015-dataset.xlsx>.

<sup>2</sup> <http://www.heritage.org/index/explore>.

<sup>3</sup> <http://fom.ru/obshchestvo/10873>.

**Оценка уровня защиты прав собственности в России по итогам ежегодных опросов ВЭФ среди российских руководителей предприятий: балл и место в рейтинге, 2006–2015 гг.**



Источник: Всемирный экономический форум (www.weforum.org).

Рис.

немало успехов и, безусловно, Россию теперь нельзя ставить в один ряд с отсталыми странами.

Снизилось число преступлений против собственности, что связано как с повышением уровня жизни, так и с деятельностью правоохранительных органов. По данным Росстата, среднегодовое число краж в России после 2006 г. стало устойчиво снижаться, это относится и к грабежам, разбоям, присвоениям и растратам (табл. 1). В итоге в начале 2010-х годов масштабы такой преступности существенно сократились по сравнению с уровнем 1990-х и 2000-х годов.

В то же время даже по официальным данным не видно прогресса в отношении коррупции. Остается высоким число мошенничеств, что можно объяснить не только переходом преступников от насилия к более сложным методам деятельности, но и высокой активностью правоохранительных органов по регистрации затруднительных для идентификации преступлений (по сравнению с кражами, грабежами

Т а б л и ц а 1

**Среднегодовое количество основных преступлений против собственности (тыс. ед.)**

	1991–2000	2001–2010	2011–2014
Кража	1328,2	1306,8	965,6
Грабеж	136,8	237,6	101,9
Разбой	35,2	45,5	17,4
Присвоение и растрата	43,7*	59,8	29,2
Мошенничество	67,3**	152,0	158,6
Взяточничество	5,4**	10,2	11,0

Источник: Росстат (\* данные с 1995 г., \*\* данные с 1992 г.).

или разбоями) в рамках уголовной репрессии в отношении предпринимателей. Этот процесс сам по себе представляет риск для защиты прав собственности.

Характер угроз правам собственности в 2000-е и 2010-е годы изменился, их защита все теснее связана с возможностью отстоять право собственности перед лицом правоохранительной и судебной системы, а не перед бандитами и грабителями. В этой области ситуация гораздо хуже: согласно результатам того же опроса ФОМ от 2013 г., лишь 6% опрошенных верят в соблюдение принципа равенства граждан перед законом и права на справедливый суд, то есть считают, что эти права защищены хорошо, еще 29% считают их защиту удовлетворительной и 56% — плохой. Таким образом, большинство населения приходит к выводу: свои законные права, в том числе права собственности, в правоохранительной и судебной системе России защитить нельзя.

С 2000 г. предпринимались попытки установить неформальные гарантии прав на крупную частную собственность с участием представителей государства и крупнейших бизнесменов (см.: Добреньков, Исправникова, 2013). Но эффективность этих гарантий подрывает высокая степень персонализации соответствующих отношений, что сильно ограничивает круг инвесторов.

Для российского случая достаточно простой логики. Никто не будет инвестировать, если есть шанс потерять доход. Никто не оставит капитал в опасной зоне, если есть угроза его потерять. Альтернативное решение — вывод страховочного капитала за рубеж, создание параллельного бизнеса. Малый и средний бизнес при таком раскладе будет создавать страховочные резервы вместо реинвестирования. Люди — человеческий капитал — выбирают эмиграцию как альтернативу. В нынешних российских реалиях вывоз капитала и/или эмиграция (по крайней мере, готовность к ней) как приобретение относительной независимости необходимы всем, кто обладает существенными активами, включая средний и даже малый бизнес, а также крупных менеджеров, а не только «олигархов» (Григорьев, 2012).

Высокие оценки риска экспроприации означают бесперспективность долгосрочных стратегий инвестирования. Отвлечение ренты сокращает накопление в стране, а угроза отъема капитала снижает горизонт планирования и инвестирования. Результатом становятся не только вывоз капитала, но и низкая норма накопления в стране, экспорт идей и людей. Не возникает больших частных фирм, малым и средним компаниям становится сложно делать следующий шаг, поскольку кредит дорог, а отвлечения на защиту собственности и скрытые платежи велики.

Вкладывать в долгосрочное развитие можно только бизнесу, аффилированному с государством или крупным чиновником. Но в наших условиях у него нет реального массового акционера (несмотря на наличие формальных), а значит, и контроля за менеджментом — таким компаниям можно тратить огромные деньги на спорт, СМИ, безопасность, не заботясь о реинвестировании, тем более — о вложениях в экономически эффективные долгосрочные проекты, в отличие от частных собственников. Подобный характер системы прав собственности порождает массу негативных побочных эффектов. Невозможность

(хотя бы кажущаяся) их законной защиты заставляет собственников либо задействовать коррупционные связи с теми же правоохранителями, только в личном порядке, либо обращаться к представителям организованной преступности, оплачивая услуги «крыши», а скорее всего — и к тому и к другому одновременно. Сохранение и распространение коррупции, организованной преступности, постоянная тревога за сохранность собственности неминуемо ведут к деградации моральных ценностей в обществе, утрате социального капитала.

### Пути защиты прав собственности

Можно выделить три фундаментальных пути защиты прав собственности, которые могут как заменять, так и дополнять друг друга. Первый связан с *самостоятельной защитой прав собственности*. В простейшем случае это происходит за счет найма охранников и приобретения специальных технических средств. На практике «самостоятельная» защита прав собственности осуществляется посредством аффилирования с государством или иной организацией с высоким потенциалом насилия, то есть путем той же коррупции, когда часть прав на доход, контроль и управление предприятием передается соответствующему агенту, способному гарантировать права собственности. Такая ситуация, естественно, сильно варьирует по типам бизнеса и регионам, поскольку единой «альтернативной» системы защиты собственности бизнеса нет.

Бывают случаи, когда в условиях крайней слабости государства самостоятельная защита на уровне предприятия, города или в крайнем случае региона позволяет сохранить деловую активность. Но результативность ее крайне низкая из-за отсутствия эффекта масштаба: большое количество мелких систем безопасности (от собственной вооруженной охраны до поддержки отношений с местными властями, прокуратурой, полицией и т. п.) обходится предприятиям страны гораздо дороже, чем одна национальная система. Еще дороже одновременная уплата налогов в пользу национальной системы защиты прав собственности и «взносов» в фонд собственной теневой системы их защиты в рамках предприятия, города, региона. Страна не может позволить себе двойного бремени, поэтому роль самостоятельной защиты бизнеса должна быть минимизирована.

Второй путь — *защита собственности с помощью национальной правоохранительной и судебной системы*. Если в стране обеспечено верховенство права, то такая защита оказывается эффективной. В России до этого пока далеко, хотя некоторые предпосылки — в частности, приоритет федеральных норм над региональными (как правило) — активно создавались в 2000-е годы, что способствовало формированию единой национальной правовой системы. Другое дело, что и федеральные нормы, формальные или неформальные, далеко не всегда представляют собой образец верховенства права.

Наконец, третий путь — *защита прав собственности на основе неформальных институтов*, укоренившихся в обществе правил о недо-

пустимости нарушения прав собственности как в индивидуальном, так и в национальном масштабе<sup>4</sup>. Этот вариант неразрывно связан с *легитимностью прав собственности, то есть с наличием общественного признания их нынешнего распределения*. Уровень легитимности прав частной собственности, особенно крупной, в России весьма невысок, о чем ниже. Но этот путь связан с фундаментальными изменениями ценностей и поведения людей, то есть требует значительного времени.

Оптимальный механизм защиты прав собственности, вероятно, сочетание второго и третьего путей. В случае России, таким образом, требуются меры как по обеспечению верховенства права, так и по легитимации сложившихся прав собственности.

Можно также выделить три типа крупной собственности с весьма специфическими свойствами в части как форм защиты, так и форм поведения собственников: крупная государственная, крупная частная и иностранная собственность. Крупная государственная собственность имеет приоритет и защищается властями и судами, как в СССР. В целом ее защиту можно считать удовлетворительной, но есть риск не-явной приватизации части государственных активов менеджерами.

Крупная частная собственность, которая формировалась с начала 1990-х годов, в нашей стране защищена плохо, в отличие от стран Центральной и Восточной Европы, опиравшихся в своем развитии на малый и средний бизнес. Это обусловлено и неформальными нормами: скупка и «возврат государству» крупных активов воспринимаются и властями, и частью населения как успех в борьбе с олигархами, независимо от эффектов в качестве управления. Переход в государственное управление рассматривается как хозяйственный успех, хотя это, конечно, оборачивается другими потерями. Они связаны даже не столько с тем, что государственное управление нередко менее эффективно, чем частное, сколько с тем, что очередная смена собственности дает сигнал о продолжении передела активов. Если у широких слоев населения это может вызывать сочувствие как переход собственности от «менее симпатичных» олигархов к «более симпатичному» государству, то с точки зрения инвесторов более негативную рекламу положения в стране трудно придумать.

Иностранная собственность защищена «всемирно», то есть влиянием иностранных групп интересов. Отсюда карусели с реинвестициями российских капиталов и прибылей, прошедших через офшоры, в Россию: это повышает их внутреннюю защищенность. Но при возврате капитала из офшора в страну возникают высокие транзакционные издержки. Россия — единственная страна, в которой практически вся крупная частная собственность принадлежит офшорам. Отсюда готовность политической элиты вернуть бизнес «домой», чтобы легче контролировать собственность.

---

<sup>4</sup> Вслед за Д. Нортон, Д. Уоллисом и Б. Вайнгатом (2011) здесь можно проводить дополнительное методологическое разграничение между неформальными институтами, подразумевающими наличие принуждения к их соблюдению со стороны социальной группы, в которую включен тот или иной экономический агент, и разделяемыми убеждениями, к соблюдению которых и принуждать не требуется, поскольку агенты сами убеждены в правильности соответствующих норм. Но разработка этой проблематики выходит за рамки данной статьи.

## Права собственности в России: фактор легитимности

В результате 25-летнего периода трансформации в рыночной экономике России не удалось создать устойчивую систему хорошо защищенной частной собственности. Права собственности основаны на системе формальных и неформальных институтов, действующих в обществе. Соответственно и защита этих прав базируется как на механизмах принуждения с использованием формальных институтов — полиции и судов, так и на механизмах принуждения неформального характера, действующих через отношение всех или большинства членов общества к нарушителям таких правил.

Как отмечают К. Хофф и Дж. Стиглиц, возобладавшие в России идеи шоковой терапии не имели под собой теоретической базы для оценки траектории сопутствующей институциональной эволюции в сфере прав собственности (Hoff, Stiglitz, 2004). В результате не была спрогнозирована ситуация недостаточного спроса на хорошую защиту прав собственности после приватизации со стороны самих новых собственников (которые претендовали на все новые приобретения), чем можно объяснить институциональную ловушку, в которую угодила Россия. Подобные результаты были получены и в других исследованиях начала 2000-х годов (см., например: Sonin, 2003; Black et al., 2000).

Вследствие этого Хофф и Стиглиц приходят даже к признанию ошибочности коузианского подхода (точнее, его ошибочной интерпретации) к приватизации, если интерпретировать его как стремление в первую очередь определить права собственности вместо создания политических условий для верховенства права (Hoff, Stiglitz, 2005). На наш взгляд, корректный коузианский подход следовало бы интерпретировать как раз в обратном смысле, а именно: с учетом достаточно высоких транзакционных издержек, с которыми связана спецификация прав собственности де-факто в переходной экономике, где отсутствует верховенство права, номинальная раздача прав собственности может не привести к эффективному размещению ресурсов. Следовало бы в первую очередь минимизировать транзакционные издержки за счет создания институциональной среды, где эти права собственности могли бы свободно обращаться без угрозы экспроприации со стороны агентов, обладающих высоким потенциалом насилия, или их непризнания значительной частью населения.

Впрочем, это различие в интерпретациях не противоречит основным выводам указанных авторов о важной роли легитимности прав собственности после приватизации: нелегитимные права собственности сохраняют элемент размытости даже при четкой формальной спецификации, их обращение связано с рисками для экономических агентов. И самое главное, государство не может обеспечить достоверность своих обязательств по защите этих прав, поскольку для этого надо либо изменить их распределение, либо обосновать сложившееся распределение прав перед обществом (Hoff, Stiglitz, 2005. P. 38). Перераспределение возвращает всех в точку ноль со всеми рисками. Переход общества к состоянию верховенства права (и закрепления фактического владения) означает необходимость «платить по счетам»

из-за нелегитимного приобретения прав собственности в предыдущем периоде и потому может быть отложен надолго (Hoff, Stiglitz, 2008).

Б. Байэс и Е. Перотти провели глубокий анализ приватизации в Чили, Великобритании, Франции и Чехословакии, но, к сожалению, российская приватизация оказалась за рамками исследования (Biais, Perotti, 2002). Это связано с тем, что его авторы рассматривали приватизацию как политический инструмент поддержки сторонников правительственных партий перед выборами в надежде на электоральный успех. Российскую приватизацию так рассматривать было бессмысленно, поскольку она не дала ничего демократическим слоям советского общества. Логика быстрой приватизации (спорная) была политическая. Но в 1990-е годы не было понимания того, что революция только в начале — вопрос о власти, а потом это вопрос о собственности.

В начале 2000-х годов вышел ряд работ, которые, однако, не составили прямую научную дискуссию, поскольку сторонники фактически сложившейся приватизации едко реагируют на критику, особенно на вопросы, связанные с эффективностью, проблемами корпоративного контроля и т. п. Среди российских исследований отметим описание приватизации в работе о трансформации собственности, изданной в начале 2000-х годов (Радыгин и др., 2001), а также многостороннее исследование, опубликованное в конце 2000-х (Тамбовцев, 2009), где в том числе были затронуты возможные решения проблемы легитимации частной собственности, которые мы рассмотрим далее.

В некоторых работах последнего времени были предложены острые, хотя порой довольно спорные, причины негативного отношения в обществе как к частной собственности вообще, так и к российской приватизации в частности. Например, П. Довер и А. Маркевич указали на важность негативного исторического опыта либеральных реформ дореволюционного периода (Dower, Markevich, 2014). А. Кузнецов и О. Кузнецова на базе обследования предприятий показали остроту проблемы легитимности частной собственности на основе подхода к корпоративной социальной ответственности в России: относительное пренебрежение к ней бизнеса — в отличие от стран Запада — объясняется тем, что в нашей стране для легитимации частного бизнеса не решены фундаментальные вопросы прав собственности (Kuznetsov, Kuznetsova, 2012). О социальной ответственности бизнеса в таких условиях говорить рано — инвестиции в нее все равно не окупятся.

Разумеется, нелегитимность прав собственности — не уникальная черта российской экономики и распространена во всех странах Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР, хотя ее характер различен. Как показано в исследовании И. Денисовой и др., основанном на данных Всемирного банка и ЕБРР 2006 г.<sup>5</sup>, из 28 стран Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР в каждой стране более половины населения считают сложившееся по результатам приватизации распределение прав собственности нелегитимным. По мнению опрошенных, необходимы ренационализация с последующей

<sup>5</sup> EBRD. Life in Transition Survey I. <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data/lits.html>.

реприватизацией или без таковой, или, по крайней мере, «доплата» от новых собственников за приватизированные активы. В целом по всем 28 странам доля сторонников тех или иных мер по легитимации собственности несколько превышает 80%, в России показатель примерно такой же (Denisova et al., 2012).

Два вывода авторов исследования важны в контексте проблемы легитимации собственности. Во-первых, позиция респондентов относительно ее легитимности зависит от характеристик их занятости и человеческого капитала. К подобному выводу относительно роли человеческого капитала пришли и К. Кальтенталер с соавторами (Kaltenthaler et al., 2006). Следовательно, по мере адаптации рынка труда и общества в целом к новым реалиям (в том числе роста благосостояния и снижения неравенства) неприятие сложившегося распределения прав собственности может смягчиться. Впрочем, в предшествующей работе те же авторы отметили еще один существенный аспект проблемы: увеличение человеческого капитала способствует признанию приватизации только при высоком уровне развития демократии и верховенства права (Denisova et al., 2009).

Во-вторых, хотя свыше 80% респондентов в странах с переходной экономикой готовы оспаривать легитимность прав собственности, лишь менее 30% желали бы ренационализировать активы и оставить их в государственной собственности, следовательно, частная собственность как институт получила общественное признание (Denisova et al., 2012). Значит ли это, что переход ранее приватизированных активов к другим частным собственникам, осуществленный частным путем, автоматически решит проблему легитимности частной собственности? Не обязательно, потому что предложенные респондентам и принятые ими альтернативы национализации — дополнительный «легитимационный» налог или реприватизация — предполагали публичную процедуру легитимации.

С середины 2000-х годов в странах Восточной Европы и бывшего СССР, безусловно, могли произойти изменения; по данным обследований ЕБРР эту динамику сложно отследить, поскольку в рамках второй волны обследования в 2010 г. вопрос об отношении к приватизации отсутствовал, хотя некоторые выводы для России можно сделать и по другим вопросам<sup>6</sup>. Так, с 2006 по 2010 г. доля респондентов, предпочитающих сочетание рыночной экономики и демократического политического режима в стране, повысилась незначительно, с 19 до 21%, оставаясь существенно ниже показателей не только Западной Европы, но и других постсоциалистических стран<sup>7</sup>. Это позволяет предположить, что в России сохраняется скептическое отношение к институтам рыночной экономики, в том числе к частной собственности.

Актуальные социологические обследования в России свидетельствуют, что позитивные ожидания признания частной собственности в стране не оправдываются. Судя по результатам социологических исследований последнего времени, можно зафиксировать тревожный

<sup>6</sup> Результаты планировавшейся ЕБРР третьей волны к концу 2015 г. еще не были обнародованы.

<sup>7</sup> EBRD. Life in Transition. A survey of people's experiences and attitudes. EBRD, 2007; EBRD. Life in Transition. After the crisis. EBRD, 2011.

сигнал: права собственности для россиян по-прежнему не так важны, и выводы работ 2000-х годов сохраняют свою актуальность. Это касается прежде всего прав собственности как таковых, даже если социологи рассматривают сегодняшнее отношение к ним вне контекста приватизации 1990-х годов.

Согласно данным опроса ФОМ от 28 июля 2013 г., лишь для 35% граждан права «неприкосновенности собственности, жилища» входят в число «самых важных, значимых»<sup>8</sup>, занимая седьмое место среди других видов прав. Несколько более высокие показатели были зафиксированы Левада-Центром в ноябре 2014 г.: «Право владеть собственностью» включили в число «наиболее важных» прав человека 39% респондентов, этот ответ оказался на пятом месте (Левада-Центр, 2015. С. 118). Опрос ВЦИОМ от 12 декабря 2013 г., не апеллировавший к понятию «жилище» и исключивший таким образом аргументацию «мой дом — моя крепость», зато скорректировавший понятие прав собственности в сторону частной собственности предпринимателя, показал, что только для 16% респондентов «право частной собственности, предпринимательства» входит в число «наиболее важных для Вас лично»<sup>9</sup>. Это право не вошло в число десяти важнейших прав, закрепленных Конституцией РФ.

Если большинство (или даже подавляющее большинство) граждан не считают права собственности важными, то и ожидаемые издержки их нарушителей, порожденные неформальными механизмами принуждения («третий путь»), оцениваются как низкие. Естественно, повышается риск нарушения этих прав.

Отсутствие существенного прогресса в отношении граждан России к правам частной собственности за последние 10–15 лет хорошо заметно по результатам периодических опросов Левада-Центра об отношении к государственной и частной собственности и к экономической системе, в основе которой лежат рыночные отношения и частная собственность (табл. 2–3). Во всяком случае предположение о целесообразности частной собственности на крупные предприятия стабильно находит понимание только у 2–3% опрошенных, несмотря на изменения в структуре собственности крупных и крупнейших предприятий.

Данные таблиц 2 и 3 отражают высокую степень сомнений в эффективности частной собственности. Безусловно, реальная зависимость эффективности частных предприятий от первоначального распределения прав собственности не очевидна, хотя и существует — в условиях далеких от нуля трансакционных издержек. Влияние приватизации на изменение эффективности деятельности предприятий — не предмет этой статьи, но заметим, что оно было подробно исследовано в литературе (см., например: Parker, Saal, 2003) — более тщательно, чем проблемы легитимации приватизированной собственности.

Корни нынешней ситуации в России лежат в неудачном дизайне российской приватизации (Григорьев, 2010). Это косвенно подтверждается негативным отношением к ней, сохраняющимся до последнего времени (табл. 4–6). Казалось бы, смена ряда собственников, в том числе за счет продажи активов одиозных фигур периода приватизации, могла бы изменить отношение к частной собственности, однако этого не про-

<sup>8</sup> <http://fom.ru/Bezopasnost-i-pravo/11034>.

<sup>9</sup> <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=114640>.

Т а б л и ц а 2

**Результаты опроса населения РФ, вопрос:  
«Какое из мнений о государственной собственности  
в промышленности Вам ближе?» (% опрошенных)**

	Апрель 2002	Декабрь 2007	Январь 2009	Октябрь 2011	Июнь 2013
Все крупные предприятия должны принадлежать государству	51	46	50	49	45
Самые важные для страны предприятия должны принадлежать государству, а остальные могут находиться в частных руках	43	46	41	42	48
Все крупные предприятия должны находиться в частных руках	3	2	3	2	3
Затрудняюсь ответить	4	6	6	6	4

Источник: Левада-Центр, 2014. С. 149.

Т а б л и ц а 3

**Результаты опроса населения РФ, вопрос: «Какая экономическая  
система кажется Вам более правильной: та, которая основана  
на государственном планировании и распределении, или та,  
в основе которой лежат частная собственность  
и рыночные отношения?» (% опрошенных)**

	Ноябрь 2006	Февраль 2008	Март 2010	Январь 2012	Январь 2013	Январь 2014	Март 2015
Та, которая основана на государственном планировании и распределении	55	51	57	49	51	54	55
Та, в основе которой лежат частная собственность и рыночные отношения	31	31	30	36	29	29	27
Затрудняюсь ответить	14	18	14	15	20	17	19

Источник: Левада-Центр (<http://www.levada.ru/old/26-03-2015/grazhdane-gosudarstvo-i-vlast>).

Т а б л и ц а 4

**Результаты опроса населения РФ, вопрос: «С какой из следующих  
точек зрения по поводу приватизации 90-х годов Вы бы  
скорее согласились?» (% опрошенных)**

	Июль 2005	Июль 2007	Октябрь 2011
Нужно вернуть государству всю собственность, которой оно лишилось в те годы	43	37	42
Это можно сделать только в отдельных случаях, если будет доказано, что приватизация была проведена незаконно	32	37	33
Этот вопрос вообще не стоит сейчас поднимать	17	15	17
Затрудняюсь ответить	8	11	9

Источник: Левада-Центр (<http://www.levada.ru/old/30-11-2011/rossiyane-o-gosudarstvennoi-sobstvennosti-i-promyshlennosti>).

Т а б л и ц а 5

**Результаты опроса населения РФ, вопрос: «Как Вы думаете, пересмотр результатов приватизации 90-х годов пошел бы сейчас в целом на пользу или во вред экономике России?» (% опрошенных)**

	2003	2008
Определенно на пользу	12	14
Скорее на пользу	35	28
Скорее во вред	25	23
Определенно во вред	6	6
Затрудняюсь ответить	22	29

Источник: ВЦИОМ (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10423>).

Т а б л и ц а 6

**Результаты опроса населения РФ, вопрос: «С какой из следующих точек зрения по поводу пересмотра результатов приватизации 90-х годов Вы бы согласились?» (% опрошенных)**

	2003	2008
Нужно вернуть государству всю собственность, которой оно лишилось в те годы	36	29
Это можно сделать только в отдельных случаях, если будет доказано, что приватизация была проведена незаконно	33	39
Этот вопрос вообще не стоит сейчас поднимать	20	21
Затрудняюсь ответить	11	11

Источник: ВЦИОМ (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=10423>).

изошло, и в результате «добросовестные приобретатели» сталкиваются во многом с теми же проблемами, что и предшествующие владельцы<sup>10</sup>.

Результаты опросов населения свидетельствуют о том, что в 2003—2011 гг. от 68 до 75% населения допускали возможность пересмотра итогов приватизации, причем эта доля не демонстрировала выраженной тенденции к снижению (см. табл. 4 и 6). Несколько менее однозначным было отношение к пересмотру итогов приватизации с точки зрения эффектов для сегодняшней экономики, но и здесь ответы, говорящие скорее о положительных ожиданиях от пересмотра итогов приватизации, популярнее противоположных вариантов (см. табл. 5). Но эти результаты можно интерпретировать и в том смысле, что часть граждан готова пересматривать итоги приватизации, даже если они не уверены в положительном эффекте для национальной экономики.

Заметим: хотя доля приверженцев нелегитимности прав собственности в России соответствовала показателю других стран с переходной экономикой, наиболее популярным вариантом легитимации прав собственности в России стала ее ренационализация с последующим сохранением в руках государства, а не «доплата» за нелегитимно приватизированные активы, как по выборке стран в целом (Denisova et al., 2012). Причем данное отношение было отмечено не только в России, но и в других странах бывшего СССР, кроме стран Балтии, Белоруссии и Грузии.

<sup>10</sup> Тем более что природа доходов и собственности «добросовестных приобретателей» также порой вызывает сомнения.

Это означает, что граждане ставят под сомнение процесс приватизации как таковой, а не только его результат — все удаляющуюся во времени передачу конкретных предприятий в руки конкретных собственников. Заметим, что попытка обложить одинаковым «налогом» разнородные фирмы спустя четверть века привела бы к тому, что добросовестные эффективные («стационарные») хозяева платили бы больше, чем откровенные спекулянты («грабители»). Вот почему проблемы легитимности приватизации актуальны в России даже после смены собственников активов и ряда разнонаправленных структурных изменений, имевших место на предприятиях после их приватизации.

С точки зрения легитимности частной собственности как неотъемлемой части рыночной экономики наиболее красноречивы данные таблицы 3: ответ на вопрос о предпочтительной экономической системе. Первый вариант — по сути, плановая экономика — традиционно лидирует, причем в течение 2000-х годов его доля стабильно составляла более половины, а преимущество над альтернативой было обычно не ниже 15 п. п. При более жесткой постановке вопроса результаты исследования общественного мнения оказываются еще негативнее для частной собственности, чем упомянутые выше (Denisova et al., 2012). В кризисный период 2009–2010 гг. доля сторонников государственной собственности ожидаемо увеличилась. В начале 2012 г., в период выхода из кризиса, до начала стагнационных явлений и во время выборной кампании этот разрыв сократился, соотношение между сторонниками государственной и частной собственности составило 49–36% (в пользу государственной). Но застой и спад, возможно, снова оказали воздействие: в начале 2013 г. ситуация изменилась и соотношение достигло 51–29%, а в марте 2015 г. — уже 55–27%.

Заслуживает внимания и результат опроса ВЦИОМ о справедливости распределения доходов, пусть не касающийся непосредственно вопросов собственности, но связанный с ней, поскольку доходы генерируются активами (табл. 7). В 2015 г. доля респондентов, считающих, что доходы распределены «скорее несправедливо» или «в основном несправедливо», даже несколько снизилась по сравнению с 1990 г., однако произошла радикализация этой группы, вследствие чего более половины опрошенных убеждены в системном характере проблемы: блага в России в основном распределяются несправедливо. Причем основной проблемой опрошенные считают не бедность уязвимых групп населения, а неоправданно высокие доходы богатых. Здесь заметен запрос общества на снижение неравенства, которое, в свою очередь, может послужить обоснованию справедливости распределения как благ, так и активов.

Таким образом, говорить о развитии процесса легитимации частной собственности в России как института, а значит, и прав конкретных частных собственников, в течение последних десяти лет сложно. «Простота и скорость» (ради борьбы с коммунизмом) раздачи прав собственности без обременений, особенно в отсутствие надежного корпоративного контроля, создали классическую ситуацию «успеха на час». Не были сформированы стратегические условия для долгосрочной стабильности отношений собственности: легитимности крупной частной собственности (больших советских активов), защиты нового

**Результаты опроса населения РФ о справедливости  
распределения доходов (% опрошенных)**

	1990	2015
<i>Как Вы считаете, справедливо или нет у нас распределяются доходы, блага между людьми?</i>		
В основном справедливо	4	8
Скорее справедливо, чем несправедливо	4	11
Скорее несправедливо, чем справедливо	41	21
В основном несправедливо	43	56
Затрудняюсь ответить	8	4
<i>В чем Вы видите несправедливость распределения доходов? В том, что...</i>		
Некоторые группы людей получают неоправданно высокие доходы	15	40
Часть населения получает неоправданно низкие доходы: пенсионеры, инвалиды и т. д.	23	27
Многие получают нелегальные доходы, взятки	32	19
Господствует уравниловка: и трудолюбивые люди, и лодыри получают одинаково	23	7
Другое	–	3

*Источник:* ВЦИОМ (<http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115317>).

частного бизнеса, прав массового акционера крупного бизнеса, а также благоприятной среды для малого бизнеса. Отсюда и слабость биржи (с учетом негативного воздействия блокирующих пакетов), неразвитость облигационного рынка. Общий изначальный хаос и высокие нормы прибыли сменились давлением различных «агентов» и навязыванием «участия в прибылях». Бюджетная часть приватизации была провалена: стоимость содержания министерства приватизации для бюджета превышала доходы от нее. Сложившаяся в результате комбинация — дешево полученные огромные активы и ненадежность владения — вынудила удачливых новых собственников посвятить 20 лет защите своих прав и доходов через офшоры.

Как отмечает К. Грэм на основе изучения опыта ряда государств, «первым выводом является то, что приватизация — это долгосрочная программа, даже в таких странах, как Великобритания, имеющая смешанную экономику... Когда приватизационная программа реализуется в нерыночной экономике, такой как экономики стран Центральной и Восточной Европы, она, скорее всего, продлится еще дольше [чем период с 1982 по 1993 г. в Великобритании] и повлечет реформы в других сферах» (Graham, 2003). Экономия времени на приватизации в России в начале 1990-х годов оказалась лишь внешней, приведя к удлинению периода адаптации экономики и общества к возникшему распределению прав собственности.

Безусловно, причинами затянувшейся и сложной адаптации были не только продолжительность, но и особенности приватизации. Назовем в их числе несбалансированные возможности и права инсайдеров и аутсайдеров (Blanchard, Aghion, 1996), мажоритарных и миноритарных акционеров (La Porta et al., 2002), иных стейкхолдеров, а также другие факторы, обусловленные национальной спецификой и избранной моделью приватизации (Григорьев, 2005).

Трансформация прав собственности, как правило, связана со значительными издержками, дисбалансами и потерями. Это подтверждает масштабное исследование С. Джонса с соавторами (Jones et al., 1999).

На выборке из 630 предприятий в 59 странах (развитых и развивающихся), приватизированных с помощью публичного размещения акций, авторы проанализировали степень недооцененности активов при приватизации. В данном случае этот показатель можно рассчитать на базе изменения капитализации фирмы сразу после нее, с началом свободного обращения ее акций. Выяснилось, что при первичном размещении акций средний уровень недооценки составил 34,1% цены по условиям приватизации (медианный — 12,4%) из-за того, что государства систематически ограничивают круг возможных инвесторов, стремятся сохранить контроль над приватизируемым предприятием и нередко продают акции по фиксированной цене, а не на конкурсной основе. При этом причины такого поведения оказались различными, и авторы объединили их в рамках политических и экономических стимулов государства при осуществлении приватизации вне собственно рыночных механизмов.

Как замечают Джонс с соавторами, недооценка активов встречается и при размещении на бирже частных компаний, но в случае приватизации имеются собственные причины такой недооценки. Более того, Дж. Меггинсон и Дж. Неттер отметили, что в ряде случаев наблюдалась в среднем бóльшая недооценка при приватизации, чем при размещении на бирже частных предприятий (Megginson, Netter, 2001).

Проблема легитимности бизнеса, то есть признания его позиций в обществе, существует и в развитых странах. Так, ситуация в Великобритании рассмотрена в работе М. Морана (Moran, 2001). Тем не менее российский случай особый. Низкая стоимость приобретения крупных активов при приватизации сопровождалась большими издержками удержания контроля в борьбе с другими претендентами. Но при успехе новые собственники получали огромные приватизационные выигрыши, благодаря чему возникло рекордное число миллиардеров в столь короткий период, причем эти выигрыши, как правило, означали потери государства, переживавшего весь этот период (до нефтяной ренты 2000-х годов) тяжелый бюджетный кризис. Практически вся система частной собственности в стране появилась благодаря «первородному греху» (Frye, 2006). Для становления системы защиты прав собственности крайне важно решить проблему ее легитимации. Ситуация усугубляется высоким уровнем социально-экономического неравенства и тесной связью элиты с процессом и результатами приватизации.

### **Легитимация частной собственности**

Закрепление в сознании людей уважения к правам собственности не менее важно для их защиты, чем наличие эффективной правоохранительной и судебной системы. Создание соответствующих устойчивых неформальных норм может не только дополнить, но и отчасти заменить деятельность органов правопорядка, а значит, сэкономить затраты общества. Но это сложный и длительный процесс, а Россия сейчас находится не в лучшей стартовой точке: не так уж много време-

ни прошло после приватизации, весьма неоднозначной с точки зрения как результатов, так и процедур.

Несмотря на 25-летний опыт рыночной экономики, сохраняется возможность, что при а) формировании политической силы антирыночной направленности и б) соблюдении принципов и процедур демократии начала рынка и частной собственности в России будут кардинально пересмотрены. Сохранение таких настроений и угроза их материализации в реальные политические преобразования в значительной мере зависят от двух характеристик общества: уровня неравенства и состояния и деятельности элит.

Идея уважительного отношения к собственности в России уже давно перестала быть проблемой «специфики общинного русского народа». Российский средний класс соблюдает права собственности по всему миру, но криминал, рэкетирские и коррупционные подрывы их устойчивости дома. Поэтому для пропаганды «священной собственности» недостаточно объявить о ее защите. Придется защищать и частную собственность в судах против государственной.

Соблюдение прав собственности, прежде всего уважение к частной собственности и отстаивание прав частного собственника, всеми органами государственной власти — неперемное условие легитимации частной собственности. Постоянный передел собственности при попустительстве со стороны государства не может способствовать формированию уважения к частной собственности у граждан страны.

Важнейшей причиной негативного отношения к приватизации 1990-х годов и частной собственности стало не столько сложившееся распределение прав на нее, сколько сомнительность, нечестность правил, по которым оно шло (или отсутствие этих правил вообще) (Капелюшников, 2009). Но идеи о том, что следует избавиться хотя бы от «наследственности приватизации», распространены не только в широких слоях населения, но и среди политической, финансовой и интеллектуальной элиты России. Действительно, приватизация 1990-х годов — это не реформы Петра Великого и даже не Октябрьская революция. Еще живы фигуранты приватизационных сделок (хотя не все), работают приватизированные предприятия, полученные за них (при перепродажах) средства реинвестированы, может быть, их можно, по крайней мере, оценить с точки зрения эффективного использования.

Идеи «реванша» или — в другой интерпретации — «покаяния» за приватизацию разнообразны. Один из вариантов в том, чтобы бизнес принял на себя социальные обязательства добровольно. Такую возможность при относительно позитивном отношении бизнеса рассмотрел, в частности, Т. Фрай (Frue, 2006). Но, во-первых, «добровольность» под скрытой угрозой государственного или «народного» принуждения выглядит сомнительной. Во-вторых, характер и способ постановки задач в данном случае трудно понять. С одной стороны, их должно формулировать государство, действующее в качестве агента обделенных при приватизации граждан. Но тогда речь фактически может идти о переходе частной собственности (хотя бы частично) в государственное управление (для решения конкретных задач) в обмен на гарантии безопасности и сохранности имущества предпринимателя-приватиза-

тора. Ни о справедливости, ни о легитимности при этом говорить не приходится. Справедливость отсутствует, потому что крайне сложно установить для каждого предпринимателя государственные задачи, которые по своему масштабу соответствовали бы степени его «вины» 20-летней давности. Если он будет сам выбирать себе задачи, то свою нагрузку минимизирует. Легитимность в этом случае тоже не гарантирована, потому что решение данной задачи не означает возмещения ущерба конкретным людям, а выписанная государством индульгенция вряд ли повлияет на отношение граждан к этому человеку. И это сразу приходит в конфликт с идеями амнистии вывезенных капиталов.

Традиционным элементом коммунистической программы выступает ренационализация активов, по крайней мере в добывающих отраслях. Отчасти это представляется обоснованным, поскольку богатства недр при отсутствии прочих правил интуитивно должны принадлежать населению соответствующей территории. Но, во-первых, новый передел собственности, тем более в такой важной сфере, вновь ухудшит инвестиционный климат, а также заставит многих задуматься о том, почему бы не ренационализировать и все остальное. Во-вторых, ренационализация природных ресурсов фактически и так происходит в России (но на платной основе, хотя и не всегда). В-третьих, неясно, что делать с национализированным имуществом: его продажа иностранцам может противоречить стратегическим целям; продажа обратно в те же руки (но по более высокой, «справедливой» цене) эквивалентна пресловутому налогу, но с огромными издержками. Сохранение активов в руках государства сомнительно с точки зрения эффективности. В любом случае их перевод в госсобственность скорее всего приведет к приостановке инвестиционных проектов, падению эффективности, росту инвестиций в спорные по эффективности мегапроекты и, напротив, их снижению в эффективные проекты.

Весьма популярна идея компенсационного налога, озвученная в разное время Г. Явлинским, М. Делягиным, М. Ходорковским и рядом других политиков и экономистов разных направлений<sup>11</sup>. Но сложно согласовать размеры, налогооблагаемую базу, круг плательщиков такого налога, даже если сама идея получит поддержку в обществе. Кроме того, его надо было бы брать с первичных собственников-приватизаторов до 1998 г., то есть до перепродаж приватизированного имущества и извлечения приватизационных выигрышей. Дискриминация частной собственности путем взимания произвольно установленного налога с произвольно установленного круга лиц приведет к ликвидации части бизнеса (возможно, «честных приобретателей») и конфликту со всем миром (включая бесконечные тяжбы в зарубежных судах).

Существует еще ряд предложений по легитимации российской приватизации, но все они имеют подобные непреодолимые недостатки<sup>12</sup>. Главный из них: нет никаких гарантий изменения общественно-

<sup>11</sup> [http://ria.ru/vybor2012\\_putin/20120302/583731927.html#13601863200803&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration](http://ria.ru/vybor2012_putin/20120302/583731927.html#13601863200803&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration); Явлинский Г. Отделить власть от собственности // Ведомости. 2012. 2 апреля; Делягин М. Компенсационный налог — единственная альтернатива гражданской войне. <http://izvestia.ru/news/542616>; Капелюшников, 2009.

<sup>12</sup> О систематизации методов легитимации собственности и анализе их недостатков см. в: Добреньков, Исправникова, 2013.

го отношения к приватизации 1990-х годов и ее бенефициарам при любых формах компенсации (Капелюшников, 2009). Вывод простой: не существует способа легитимации крупной частной собственности в глазах населения в пределах обозримого будущего (скажем, 10 лет). Проблему решат только время и постепенное увеличение капиталов «нового» происхождения.

### Проблема неравенства

Серьезным препятствием на пути создания новых неформальных институтов, новых ценностей, позволяющих легитимировать крупную частную собственность, выступает высокий уровень неравенства в России. В конечном счете к концу 2000-х годов, когда Россия вышла по уровню ВВП на показатели РСФСР, оказалось, что лишь 20% населения «успешно участвуют» в «повышении благосостояния, ставшем возможным вследствие создания рыночной экономики», тогда как третий квинтиль («средние» 20%) только вышел на уровень 1990 г., а 40% населения «получают меньше, чем до начала реформ» (Андрущак и др., 2011). Заметим, что эти 20% — совсем не верхний квинтиль позднего советского общества (особенно интеллигенция), который поддержал рыночные и демократические реформы рубежа 1980–1990-х годов. Теперь это сложный «состав» из старой номенклатуры (захватившей часть активов), различных «теневых фигур» (вплоть до представителей преступного мира), коррумпированных чиновников и новых предпринимателей.

Как показано в эмпирическом исследовании С. Гуриева и Е. Журавской, неравенство оказывает значимое негативное влияние на уровень удовлетворенности жизнью в странах с переходной экономикой (Guriev, Zhuravskaya, 2009). Это принципиально отличает их от других стран, в которых связь между неравенством и удовлетворенностью жизнью положительная, что объясняется «эффектом туннеля»: примеры благополучия демонстрируют людям возможность добиться успеха и дают им надежду на лучшее. Но данный эффект будет работать, если люди видят связь между собственными усилиями и личным благосостоянием. Если в странах с переходной экономикой наблюдается обратная ситуация, то неравенство расценивается как необоснованное, что ставит под сомнение легитимность существующей экономической системы. Следовательно, чем выше неравенство, тем больше риски нелегитимности прав частной собственности, лежащих в основе этой системы.

«Необоснованное» неравенство в уровне доходов и богатства выступает дестабилизирующим фактором в отношении прав собственности. Люди, наблюдающие такое неравенство «снизу вверх», будут спокойно относиться к переделу прав собственности, если им самим терять, в общем, нечего. Важно, что это неравенство возникло в исключительно сжатые сроки, развело по разные стороны социальной лестницы буквально «соседей и сослуживцев», тут не было англосаксонского эффекта (вертикального лифта) личных творческих усилий. У «проигравших» появляются стимулы к сознательному поощрению такого

передела: собственные риски существенно меньше ожидаемых выгод от участия в нем. Стимулы к вложению сил и времени в собственное развитие весьма слабые, поскольку, как показал опыт, распределение доходов и богатства зависят не от этого (если, конечно, человек не эмигрирует). В новой структуре распределения собственности и доходов, естественно, нет таких лифтов, как во время разовой упрощенной приватизации. Важным негативным последствием этого стала особенность прошедшей четверти века: новые крупные собственники сознают недостаточную легитимность своих приобретений и вынуждены выводить капиталы и одновременно искать защиту в государственных органах или «самостоятельно».

Либеральные представления о неравенстве как движущей силе человеческой активности справедливы в определенных социальных и исторических условиях и на значительных периодах. Они, безусловно, верны в рамках англосаксонской модели (права собственности и поведения), в которой вертикальные лифты работают, барьеры и издержки карьеры можно преодолеть трудом и талантом в течение отдельной жизни или на протяжении нескольких поколений.

Ограничения в работе вертикальных лифтов, касты и кланы, коррупция и чрезмерное налогообложение, нарушение контрактов и обещаний препятствуют развитию этого типа. Пребывание на каждой социальной ступени затягивается, тормозится институтами и «несправедливостью». Это подталкивает «имущих» к запретам, контролю и репрессиям против «нарушителей спокойствия». Высокое неравенство при низком ВВП и неработающих вертикальных лифтах, кланах и репрессиях характерно для стран Латинской Америки периода 1960–1980-х годов с низкими темпами экономического роста, неразвитым средним классом, популизмом, переворотами и диктаторами.

Различие между Россией и латиноамериканским обществом, конечно, существует уже потому, что неравенство в России — не традиционное, а внезапно возникшее (по крайней мере, на памяти ныне живущих поколений). Но с учетом эгалитарных традиций (даже при квазиэгалитарной практике) это не слишком улучшает перспективы. Разумеется, появление новых общественных фигур в сфере экономики и финансов после социалистических лидеров существенно изменило жизнь, но не дало новым фигурам легитимности и не гарантировало уважения к их состояниям. Новая социальная структура оказалась привязанной к спонтанной приватизации.

При более плоском распределении доходов или мощных перераспределительных механизмах возникает континентальная модель распределения доходов и богатства. Она предполагает умеренные возможности индивидуальной карьеры в обмен на высокие социальные гарантии до пенсии. Но для нее не было ни стратегии, ни, вероятно, практических условий — история прошла мимо этого варианта.

Ограничения в работе вертикальных лифтов в сегодняшней России оставляют выбор: принять «правила игры», сопротивляться (бунтовать) или просто эмигрировать в более развитые страны. Это и наблюдается в стране, в которой после периода «открытого поля» для захвата в 1990-е годы сформировались касты, широко распростра-

нилась коррупция, что привело к приостановке действия вертикальных лифтов и на среднем уровне по размеру активов, которые можно создать честным предпринимательством.

Выход из создавшейся ситуации для части представителей креативного класса<sup>13</sup> оказался простым: эмиграция на территории англосаксонского или континентального рыночного хозяйства (теперь и в Азию). Борьба за свои права и ожидание подъема и справедливости в системе «латиноамериканского типа» слишком опасны индивидуально и требуют слишком много времени. Несколько явлений социальной системы России нельзя объяснить рационально с позиций какой-либо сложившейся мировой модели, что указывает на ошибки в дизайне трансформации и/или в его реализации:

- избыток миллионеров при обедневших учителях;
- препятствия для социального роста порядочного человека (так называемый «отрицательный отбор» в элиту);
- огромное коттеджное строительство при низком качестве массового жилья и дорог общего пользования;
- отсутствие массового владения акциями национальных предприятий;
- демонстративное потребление как признак успеха, прославление быстрого обогащения при игнорировании морали (преимущественно христианской) среднего класса;
- слабая поддержка (в частности, в рамках демографической политики) городского образованного населения.

За 25 лет трансформации институциональная ловушка захлопнулась: Россия находится в состоянии высокого неравенства с плохо работающими социальными (вертикальными) лифтами, а элиты боятся конкуренции снизу и не содействуют улучшению их функционирования. Теоретически выход из этой ситуации способна обеспечить гибридная политика, но ее трудно реализовать: удерживать минимально допустимую степень «справедливости» для части населения и одновременно снимать барьеры для активности граждан, демонстрируя возможности успеха в бизнесе в течение жизни. При максимизации социальной справедливости, то есть политики выравнивания (или популизма), тормозится рост и отключаются лифты для активной части населения; при пренебрежении «справедливостью» усиливается давление слева. Элита могла бы выбрать более открытый (англосаксонский) подход: предложить неравномерность как условие роста. Но чрезмерное неравенство и коррупция исключают доверие к этому варианту, тем более что он предполагает работу вертикальных социальных лифтов.

В стране формируются четыре образа жизни, которые можно в определенной мере институционализировать и упорядочить для формирования приемлемой социальной структуры, не порождающей излишнюю напряженность и способствующей общественному консенсусу,

---

<sup>13</sup> Мы включаем в него интеллигенцию и национальный средний и крупный бизнес (производственный и консалтинг), поскольку их активность в сфере науки, культуры и бизнеса основана на креативной деятельности, связанной с риском и прибылью (в отличие от рентаориентированного поведения) и ведущей к инновациям в стране.

в частности по вопросам собственности. Эту цель можно представить следующим образом (см.: Григорьев, 2013):

- высший класс сохраняется, но заметно снижает демонстративность потребления и готов выполнять общие законы «как все»;
- для среднего и верхнего среднего класса формируются вертикальные социальные лифты;
- для нижнего среднего класса и национального рабочего класса обеспечивается умеренный и предсказуемый доход;
- происходит нормализация (языковая интеграция) образа жизни гастарбайтеров с учетом их национальных и религиозных особенностей.

В связи с этим перед государственной политикой можно поставить следующие задачи:

- создать стимулы для среднего класса и для бедных к повышению материального благосостояния за счет созидательной деятельности, без участия в переделе собственности;
- обеспечить малому бизнесу уверенность в завтрашнем дне;
- поддерживать перераспределительные процессы в пользу бедных слоев за счет ренты, а не среднего (креативного) класса;
- включить высший средний класс и развитые регионы в конкуренцию за позиции в мировой элите;
- повысить устойчивость рабочих мест среднего слоя среднего класса, расширяя эту социальную группу;
- поддерживать внутрисемейную передачу этических норм и образования интеллигенции (именно в этой среде формируются необходимые неформальные нормы уважения к собственности);
- обеспечить среднему классу собственность на жилье;
- расширить устойчивый средний класс (со сбережениями) к 2030 г. с 25 до 35–40% населения;
- создать массовое владение финансовыми активами средним и высшим (25% населения) средним классом, включая акции крупных национальных предприятий (от 1–2% акционеров хотя бы до 15%).

### **Способность элит вырабатывать решения**

Источником ключевых решений, влияющих как на модернизацию правоохранительной и судебной системы, так и на изменение неформальных институтов, должны стать российские элиты. Это касается и отказа от дальнейшего передела собственности, и выработки политики по преодолению чрезмерного неравенства, в том числе через самоограничение. Но готовы ли они принять и проводить в жизнь долгосрочные решения такого рода?

Теория исходит из того, что правящая элита озабочена не только своими позитивными программами (если они есть), но и особенно сохранением своего положения. Никакой другой слой общества не нуждается так в своей легитимации (внутренней и внешней), чтобы не возник перерыв в его воспроизводстве. Для сравнительно новой политической и финансовой элиты важны опора на образованные слои общества и признание внешних элит.

Естественно, чем сильнее единство элит страны, тем выше их общая устойчивость. Собственно, консенсус элит в устойчивых обществах относится к базисным правилам «подоплеки» демократии, хотя он не охватывает весь круг национальных проблем, которые остаются предметом политической конкуренции.

Как отмечает С. Радниц, в некоторых постсоветских странах (Белоруссия, Казахстан, Азербайджан) дизайн приватизации был таков, что ресурсы остались в руках одной элитной группы, что обеспечило ее устойчивость. В других случаях (Грузия, Украина, Киргизия) особенности приватизации создали почву для раскола элит (Radnitz, 2010).

В российских условиях трудно было бы ожидать единства элит на таком крутом переломе. Есть по меньшей мере три традиционные влиятельные элиты, сохранившиеся со времен СССР: военная, спецслужбы и церковная, которые заинтересованы в «оборонительной» концепции существования России в мире с соответствующими распределительными бюджетными отношениями.

Еще одной силой, вмешавшейся в борьбу, стала новая частная финансовая олигархия, собственность которой и оказалась во многом нелегитимной в глазах большинства населения, особенно в части старых советских активов. Она открыто предъявила претензии на политическую власть, но не смогла обеспечить ни устойчивую демократию, ни внутреннюю безопасность, ни экономический рост.

Политической элите в борьбе за власть нужны были компромисс, сращивание или контроль над финансовой элитой. Практически это оказалось крайне сложно именно из-за офшорной системы владения собственностью внутри финансовых групп. После подчинения региональных элит, укрепления государственного сектора борьба свелась к установлению контроля за ограниченным числом крупных экспортеров. Хотя этот процесс не закончен, Россия — единственная страна, которая сделала шаг назад (отчасти изначально не продвинувшись вперед) в развитии частной собственности: не создала массового акционера, не сформировала широко распространенный средний и малый бизнес, а также вернула часть компаний в госсектор, ужесточила бюрократический контроль над экономической жизнью. Это и можно назвать укреплением политико-бюрократической элиты за счет частной финансовой. Единой правящей элиты — политико-финансовой — в стране не сложилось.

Баланс сил в экономике в последнее десятилетие смещается в сторону бюрократии и властной элиты. В условиях падения цен на нефть, экономического спада, санкций внешнее давление обеспечивает сплочение элит, но цели развития и способы обеспечения долгосрочной устойчивости вызывают дискуссии.

Финансовая элита в России не имеет полной независимости сразу по трем причинам: нелегитимные корни (по мнению многих граждан) происхождения капиталов; зависимость текущего бизнеса от государства; ненадежность поддержки на Западе. Истории с Кипром и санкциями указывают на то, что в любой момент западная политическая элита может покуситься на «русские деньги», которые она, похоже, тоже считает не вполне легитимными, полученными в виде нефтяной ренты.

В результате в правящей элите отсутствует единство — не случайно у страны нет долгосрочной стратегии (скажем, до 2050 г.). Вопрос в том, насколько представители элиты согласны в фундаментальных вопросах и в какой степени и какими методами конкурируют за власть, усиление своего влияния, обеспечение устойчивости положения. Отметим необходимость компромисса по многим вопросам между элитами и креативным классом. Это, разумеется, не старомодный «общественный договор» общества и государства, а компромиссный «общественный створ» со множеством групп на определенный период с целью решить насущные проблемы между основными группами интересов, от которых зависит успех модернизации страны (Григорьев и др., 2008).

Вопрос «что делать» не имеет простых ответов. Конечно, требуется консенсус элит «как основание либеральной демократии». В идеальном случае правящая элита и окрепшее гражданское общество должны совместно «закрыть» эпоху трансформации. Применительно к рассматриваемой проблеме это предполагает фиксацию прав собственности и правил поведения на длительный период. Причем начинать надо с самой верхушки финансовой и политической элиты. Это ее представители должны давать пример моральных стандартов, служения стране и отказа от коррупции. Но доверия мало — необходим контроль общества над элитами, в частности через СМИ (Григорьев, 2012).

Нужны три компромисса: между кланами правящей элиты (политическая и финансовая), элитой и креативным классом, элитами российскими и мировыми по ключевым вопросам, в том числе по проблеме легитимации прав собственности. Для формирования стабильной системы хорошо защищенных прав собственности важны меры по двум направлениям: создание правового государства де-факто, то есть обеспечение верховенства права; возникновение в обществе устойчивого уважения к правам частной собственности.

### **Современный путь к легитимации прав частной собственности**

Легитимация крупной частной собственности в глазах российского общества требует соблюдения нескольких принципов поведения государства и самих крупных частных собственников. Эти принципы означают не конкретные меры по легитимации собственности, а ограничения, которые не позволят усугубиться проблеме.

Во-первых, проводить дискреционные меры в целях «компенсации» за приватизацию, такие как компенсационный налог, частичная национализация, реприватизация и т. д., бессмысленно и вредно. Даже дискуссии о таких мерах подрывают легитимность частной собственности и ускоряют бегство капиталов.

Во-вторых, необходимо пресекать попытки неправового передела собственности. Если «нечестная игра», характерная для периода приватизации 1990-х годов, будет продолжаться, пусть и под другими лозунгами, то неопределенность в сфере прав собственности сохранится надолго и уважения к этим уязвимым «правам» не возникнет.

В-третьих, надо снизить уровень общественного недовольства распределением собственности и предотвратить попытки ее нового передела. Ключевое направление — политика сокращения социально-экономического неравенства. Ее можно реализовывать за счет добровольного самоограничения богатейших слоев, их инвестиций в социально значимые блага, а также перераспределительной политики, направленной на развитие среднего класса и формирование массовой акционерной собственности. Разумеется, здесь важны экономический рост и повышение благосостояния.

В-четвертых, необходимо признать, что быстрая легитимация крупной частной собственности невозможна, надо отказаться от радикальных шагов в этой сфере и сделать упор на долгосрочную программу закрепления стабильных прав собственности и расширение владения ею гражданами. Защиты жилищной собственности недостаточно. Требуются развитие судебных механизмов защиты прав собственности, развитие малого и среднего бизнеса как массовой основы для уважения к частной собственности, обеспечение защиты интеллектуальной собственности.

Для реализации всех указанных направлений нужен устойчивый консенсус политической, финансовой и интеллектуальной элит относительно системы прав собственности в России. Впоследствии идеи этого консенсуса должны постепенно распространиться на общество в целом. Проблемы такого рода возникают быстро, но решаются долго и в другие исторические периоды.

### Список литературы / References

- Андрущак Г. и др. (2011). Уровень и образ жизни населения России в 1989–2009 годах: Доклад к XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. М.: Издат. дом ВШЭ. [Androushchak G. et al. (2011). *Living standards and patterns of the Russian population in 1989–2009*. Report to the XII International Academic Conference on Economic and Social Development. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Григорьев Л. (2005). Приватизация как явление 1990-х // Отечественные записки. № 1. С. 144–152. [Grigoryev L. (2005). Privatization as a phenomenon of the 1990s. *Otechestvennye Zapiski*, No. 1, pp. 144–152. (In Russian).]
- Григорьев Л., Плаксин С., Салихов М. (2008). Послекризисная структура экономики и формирование коалиций для инноваций // Вопросы экономики. № 4. С. 25–43. [Grigoryev L., Plaksin S., Salikhov M. (2008). Post-crisis structure of economy and organization of coalitions for innovations. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 25–43. (In Russian).]
- Григорьев Л. (2010). Программы приватизации 1990-х годов // Григорьев Л. Экономика переходных процессов. М.: Издат. дом Международного университета в Москве. Т. 1. С. 479–523. [Grigoryev L. (2010). Privatization programs of the 1990s. In: Grigoryev L. *Economics of transition processes*. Moscow: International University in Moscow Publ. Vol. 1, pp. 479–523. (In Russian).]
- Григорьев Л. (2012). Спрос элит на право: «эффект трамвая» // Вопросы экономики. № 6. С. 33–47. [Grigoryev L. (2012). The demand for law on the part of elites: “The effect of the tram”. *Voprosy Ekonomiki*, No. 6, pp. 33–47. (In Russian).]
- Григорьев Л. (2013). Сценарии развития и экономические институты // Экономическая политика. № 3. С. 33–60. [Grigoryev L. (2013). Scenarios of development and economic institutions. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 3, pp. 33–60. (In Russian).]

- Добренков В., Исправникова Н. (2013). Российская версия «капитализма для своих»: есть ли выход из тупика? // Вестник Московского университета. Серия 18: Социология и политология. № 3. С. 26–55. [Dobrenkov V., Ispravnikova N. (2013). The Russian version of “crony capitalism”: Is there a way out of the impasse? *Vestnik Moskovskogo Universiteta. Seriya 18: Sotsiologiya i Politologiya*, No. 3, pp. 26–55. (In Russian).]
- Дуткевич П., Саква Р., Куликов В. (сост.) (2015). Четверть века после СССР: люди, общество, реформы. М.: Издательство Московского университета. [Dutkevich P., Sakva R., Kulikov V. (eds.). (2015). *The social history of post-communist Russia*. Moscow: Moscow State University Publ. (In Russian).]
- Капелюшников Р. (2009). Собственность без легитимности? // Права собственности, приватизация и национализация в России / Под общ. ред. В. Тамбовцева. М.: Новое литературное обозрение. С. 331–384. [Kapeliushnikov R. (2009). Ownership without legitimacy? In: V. Tambovtsev (ed.). *Property rights, privatization and nationalization in Russia*. Moscow: Novoe Literaturnoe Obzrenie, pp. 331–384. (In Russian).]
- Кобрин В. (1989). Иван Грозный. М.: Московский рабочий. [Kobrin V. (1989). *Ivan the Terrible*. Moscow: Moskovskiy Rabochiy. (In Russian).]
- Левада-Центр (2014). Общественное мнение – 2013. М.: Аналитический центр Юрия Левады. [Levada-Center (2014). *Public opinion – 2013*. Moscow: Yury Levada Analytical Center. (In Russian).]
- Левада-Центр (2015). Общественное мнение – 2014. М.: Аналитический центр Юрия Левады. [Levada-Center (2015). *Public opinion – 2014*. Moscow: Yury Levada Analytical Center. (In Russian).]
- Норт Д., Уоллис Дж., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. М.: Изд-во Института Гайдара. [North D., Wallis J., Weingast B. (2011). *Violence and social orders*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- Радыгин А., Энтов Р. и др. (2001). Трансформация отношений собственности и сравнительный анализ российских регионов. Москва. [Radygin A., Entov R. et al. (2001). *Transformation of ownership relations and comparative analysis of Russian regions*. Moscow. (In Russian).]
- Тамбовцев В. (ред.) (2009). Права собственности, приватизация и национализация в России. М.: Новое литературное обозрение. [Tambovtsev V. (ed.) (2009). *Property rights, privatization, and nationalization in Russia*. Moscow: Novoe Literaturnoe Obzrenie. (In Russian).]
- Biais B., Perotti E. (2002). Machiavellian privatization. *The American Economic Review*, Vol. 92, No. 1, pp. 240–258.
- Black B., Kraakman R., Tarassova A. (2000). Russian privatization and corporate governance: What went wrong? *Stanford Law Review*, Vol. 52, No. 6, pp. 1731–1801.
- Blanchard O., Aghion P. (1996). On insider privatization. *European Economic Review*, Vol. 40, No. 3–5, pp. 759–766.
- Denisova I., Eller M., Frye T., Zhuravskaya E. (2009). Who wants to revise privatization? The complementarity of market skills and institutions? *American Political Science Review*, Vol. 103, No. 2, pp. 284–304.
- Denisova I., Eller M., Frye T., Zhuravskaya E. (2012). Everyone hates privatization, but why? Survey evidence from 28 post-communist countries. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 40, No. 1, pp. 44–61.
- Dower P., Markevich A. (2014). A history of resistance to privatization in Russia. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 42, No. 4, pp. 855–873.
- Frye T. (2006). Original sin, good works, and property rights in Russia. *World Politics*, Vol. 58, No. 4, pp. 479–504.
- Graham C. (2003). Methods of privatization. In: D. Parker, D. Saal (eds.). *International Handbook on Privatization*. Cheltenham: Edward Elgar. P. 87–101.
- Grigoryev L., Kurdin A. (2013). Property and law. *Russia in Global Affairs*, Vol. 11, No. 4, pp. 44–57.
- Guriev S., Zhuravskaya E. (2009). (Un)Happiness in transition. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 23, No. 2, pp. 143–168.

- Hoff K., Stiglitz J. (2004). After the big bang? Obstacles to the emergence of the rule of law in post-communist societies. *American Economic Review*, Vol. 94, No. 3, pp. 753–763.
- Hoff K., Stiglitz J. (2005). The creation of the rule of law and the legitimacy of property rights: The political and economic consequences of a corrupt privatization. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 3779.
- Hoff K., Stiglitz J. (2008). Exiting a lawless state. *Economic Journal*, Vol. 118, No. 531, pp. 1474–1497.
- Jones S., Megginson W., Nash R., Netter J. (1999). Share issue privatizations as financial means to political and economic ends. *Journal of Financial Economics*, Vol. 53, No. 2, pp. 217–253.
- Kaltenthaler K., Ceccoli S., Michta A. (2006). Explaining individual-level support for privatization in European post-Soviet economies. *European Journal of Political Research*, Vol. 45, pp. 1–29.
- Kuznetsov A., Kuznetsova O. (2012). Business legitimacy and the margins of corporate social responsibility in the Russian context. *International Studies of Management & Organization*, Vol. 42, No. 3, pp. 35–48.
- La Porta R., Lopez-de Silanes F., Shleifer A., Vishny R. (2002). Investor protection and corporate valuation. *The Journal of Finance*, Vol. 57, No. 3, pp. 1147–1170.
- Megginson J., Netter J. (2001). From state to market: A survey of empirical studies on privatization. *Journal of Economic Literature*, Vol. 39, No. 2, pp. 321–389.
- Moran M. (2001). The lost legitimacy: Property, business power and the constitution. *Public Administration*, Vol. 79, No. 2, pp. 277–296.
- Parker D., Saal D. (eds.) (2003). *International handbook on privatization*. Edward Elgar.
- Radnitz S. (2010). The color of money: Privatization, economic dispersion, and the post-Soviet “revolutions”. *Comparative Politics*, Vol. 42, No. 2, pp. 127–146.
- Schwab K. (ed.) (2015). *The global competitiveness report 2015–2016*. Geneva: World Economic Forum.
- Sonin K. (2003). Why the rich may favor poor protection of property rights. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, No. 4, pp. 715–731.
- 

## **Unresolved issue of private property legitimacy in Russia**

*Leonid Grigoryev<sup>1,\*</sup>, Alexander Kurdin<sup>1,2</sup>*

*Authors affiliation:* <sup>1</sup> National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia); <sup>2</sup> Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia).

\*Corresponding author, email: lgrigor1@yandex.ru.

Private property exists in Russia for almost 25 years. However, the legitimacy of established property rights and the legitimacy of private property as an institution remain ambiguous. Despite the change of generations and the improvement of living standards, numerous opinion polls show that the majority of Russians refers negatively not only to the privatization of the 1990s and its results, but also to private property in general. Positive forecasts on the adaptation of people to new reality do not come true. The authors analyze the reasons and consequences of private property illegitimacy and compare alternative ways of its legitimating. The main conclusion is the uselessness of any discretionary state intervention in this long-lasting process, while the focus should be put on the mitigation of inequality and the enforcement of formal institutions without any exceptions or privileges.

*Keywords:* protection of property rights, private property, legitimacy.

*JEL:* P14, P26.

А. Бузгалин, А. Колганов

## Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века\*

Опираясь на критический анализ опыта планирования в XX в. в ряде стран Европы и Азии, а также на уроки экономики «реального социализма», авторы обосновывают вывод о целесообразности «перезагрузки» этого института. В результате должны сформироваться адекватные для новой экономики механизмы планирования, интегрирующие прогнозирование, форсайты, прямое и косвенное селективное регулирование в целостные программы экономического развития и задающие векторы развития для определенных ограниченных сфер остающейся в целом рыночной экономики. Новые институты планирования предполагают отказ от форм бюрократического централизма и опору на сетевые формы организации субъекта и процесса планирования.

*Ключевые слова:* планирование, поздний капитализм, прогнозирование, селективное государственное регулирование.

*JEL:* O200, P110, P170.

Слово «планирование» в сознании постсоветского человека прочно ассоциируется с советскими пятилетками и «экономикой дефицита». Между тем в экономике *позднего капитализма*<sup>1</sup> вот уже более полувека широко используют прогнозирование и согласованное с ним селективное регулирование экономических пропорций, составляют и реализуют

---

*Бузгалин Александр Владимирович* (buzgalin@mail.ru), д. э. н., проф. кафедры политической экономики экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва); *Колганов Андрей Иванович*, д. э. н., проф., завлабораторией экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва).

\* Сокращенный вариант доклада, представленного на международном семинаре «Преодолеть стагнацию: реиндустриализация и планирование» и публикуемого полностью в журнале «Проблемы теории и практики управления». Авторы выражают искреннюю благодарность О. В. Барашковой за помощь в подготовке статьи.

<sup>1</sup> Категория «поздний капитализм» широко используется в мировой марксистской и близкой к марксизму литературе (в частности, но не исключительно, в рамках Франкфуртской школы) для характеристики специфических черт капитализма, возникших в XX в. Продолжая традиции Э. Мандела и близких к нему ученых (см.: Mandel, 1975; Jameson, 1991), мы определяем поздний капитализм как этап в развитии капиталистического способа производства, когда его прогресс (технологическое развитие, экономический рост) требует использовать элементы посткапиталистических отношений (сознательное регулирование экономики, бесплатное для потребителя предоставление широкого спектра благ и услуг в таких сферах, как образование, здравоохранение и др., перераспределение части прибыли капитала в пользу наемных работников и социально незащищенных слоев и др.) (подробнее см.: Бузгалин, Колганов, 2015).

важные государственные программы, на их основе осуществляют значительные (объемом в десятки миллиардов долларов) инвестиции в проекты производства общественных благ. По этому пути развиваются многие сферы здравоохранения, образования, науки, культуры, обороны, а также рекреации природы и общества. Следовательно, вопрос звучит так: *можно ли эту практику называть планированием?* И если да, то будет ли это просто новым именем для регулируемой рыночной экономики или чем-то новым по существу и практически актуальным?

Названную проблему можно было бы считать плодом ностальгии авторов по временам, когда они писали свои докторские диссертации, если бы не мировой экономический кризис, переросший в ряде развитых стран в фазу скорее депрессии, чем развития, а также затяжной спад в отечественной экономике. Все это недвусмысленно ставит вопрос о *необходимости качественных изменений в экономической политике, и, далее, в институтах, и, еще далее, в системе социально-экономических отношений.* Так не пора ли вспомнить о планировании?

### Планирование: практики XX и вызовы XXI века

Сегодня планированием (оставим в стороне отношения внутри предприятий) принято называть разные явления<sup>2</sup>. Во-первых, с середины XX в. этот термин стали широко применять для обозначения экономики «реального социализма» («плановая экономика»). Во-вторых, его используют, говоря о социально-экономических *прогнозах*, которые разрабатывают почти во всех развитых (и не только) странах уже более полувека. В России волна скандально-сенсационного интереса к новому закону о планировании<sup>3</sup> была связана именно с этим феноменом: правительство обязывают разрабатывать прогнозы развития экономики, что, впрочем, оно делало и раньше (вспомним хотя бы печально известную своей нереализованностью «Стратегию-2020»).

Продолжением традиций прогнозирования можно считать практики разного рода *форсайтов*<sup>4</sup>. Если оставить в стороне частое использование этого слова для придания модной коннотации хорошо известным феноменам (прогнозам, научно-техническим, образовательным и т. п. программам и просто посвященным видению будущему текстам), то для нас форсайт интересен прежде всего тем, что он делает акцент не на предсказании будущего, а на его «строительстве», ориентирован на

---

<sup>2</sup> Подчеркнем, что здесь и далее мы рассматриваем только практики планирования в экономической сфере и на национальном уровне, не вторгаясь в области теории разработки программ, планирования технических и т. п. проектов, внутрифирменного планирования.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Газета «Известия» отреагировала на этот абсолютно нейтральный документ, предполагая лишь некоторое упорядочение прогнозирования, статьей с броским, но абсолютно неадекватным названием: «В России вводятся плановые „пятилетки“» (Известия. 2014. 2 июля).

<sup>4</sup> Приведем типичное определение форсайта, данное Б. Мартином и приводимое А. Соколовым: «Систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага» (Соколов, 2007. С. 10).

использование человеческого фактора (широко применяются экспертные оценки) и открыт не только для специалистов, но и для различных представителей общества и власти (см.: Кинэн, 2007).

В-третьих, упомянем государственные *индикативные планы*, получившие широкое распространение в 1960–1970-е годы во Франции, Скандинавских странах, Японии, Южной Корее, Индии, ряде стран Латинской Америки, а в последние десятилетия — в Китае.

Послевоенная Франция под руководством де Голля оставалась одной из ведущих рыночных экономик, но при этом использовала индикативные планы и активную промышленную политику для укрепления своей национальной мощи и независимости (в частности, вышла из военной структуры НАТО), имела сильные профсоюзы и левые партии, демократическую политическую систему и социальные гарантии<sup>5</sup>. Для нас этот опыт интересен прежде всего тем, что показывает возможность соединить планирование с а) мощным национальным модернизационным рывком, б) политической демократией и в) социально ориентированным развитием.

Азиатская модель планирования была реализована в принципиально других условиях. Так, индикативное планирование развивалось в Японии, потерпевшей сокрушительное поражение во Второй мировой войне и сочетавшей черты развитой и периферийной экономики, традиционно-полуфеодального и демократически-буржуазного общества<sup>6</sup>. Южная Корея вообще была страной периферийного, зависимого от США капитализма с очень жестким авторитарным режимом, однако и там индикативное планирование использовали как один из важных механизмов модернизации (подробнее см.: Шипаев, 1986; Kuznets, 1990).

Примечательно, что при всех существенных различиях названных экономик институты планирования в них были весьма схожи и использовались для достижения во многом аналогичных — *модернизационных* — целей. Здесь, однако, возникают как минимум два вопроса. Во-первых, почему этот опыт завершился отказом от широкого использования методов косвенного регулирования и индикативного планирования? И, во-вторых: можно ли вообще применить опыт полувековой давности в новых условиях — глобализации, информатизации и т. п.?<sup>7</sup>

Прежде всего заметим, что отказа как такового не произошло: и Франция, и Скандинавские страны по-прежнему используют указанные механизмы. Более того, *именно в последние десятилетия планирование стало одним из важнейших институтов ускоренного развития Китая, Индии и ряда государств Латинской Америки*. И все же некоторый отход и от использования плановых механизмов, и от термина «планирование» налицо. Причина проста: в условиях резкого отставания национальной экономики от мировых лидеров определенная часть крупного национального капитала заинтересована в ускоренной модернизации, что позволяет консолидировать интересы *такого* капитала, большей части населения и государственного аппарата. Эта

<sup>5</sup> Подробнее об особенностях индикативного планирования во Франции см.: Rosser, Rosser, 2004; Cazes, 1990; Estrin, Holmes, 1983; Cohen, 1977.

<sup>6</sup> Систематический анализ опыта планирования в Японии см. в: Sato, 1990. P. 635–641; Хлынов, 2000.

<sup>7</sup> Несколько забегаая вперед, заметим, что, например, авторы работы «Государство после этатизма: новые формы деятельности государства в эпоху либерализации» (Levy, 2006) подчеркивают, что глобализация и развитие новых технологий не приводят к отмене государственного регулирования, а создают новые запросы и возможности для участия государства в экономике.

консолидация может принимать формы демократического консенсуса или авторитарного режима, но она «работает». По завершении модернизационного рывка национальный капитал обретает достаточный потенциал, чтобы выйти «на равных» в конкурентную глобальную среду. В результате он стремится отказаться от государственных ограничений вообще и от планирования в частности, ибо они заставляют капитал делиться (властью, прибылями и т. д.) то ли с государственной бюрократией, концентрирующей ресурсы в прорывных отраслях, то ли с населением (с целью радикально повысить качество жизни и сформировать средний класс), то ли с теми и другими.

С этого момента вопрос об использовании планирования переходит в плоскость «кто — кого»: бюрократия (возможно, в блоке с большинством населения) или транснациональный капитал (прежде всего финансовый). В Европе, Японии, Южной Корее и др. в 1990-е годы выиграл капитал; в Китае, Вьетнаме и др. — государство в блоке с национальным капиталом и активной частью населения.

Для России использование опыта индикативного планирования и активной промышленной политики актуально в той мере, в какой мы собираемся решать задачи структурной перестройки экономики в пользу высокотехнологичного производства, образования, науки, здравоохранения и культуры. Легко увидеть, что нынешнее руководство РФ ставит перед собой цели, удивительно напоминающие те, что выдвигали руководители Японии или Франции полвека назад. Это и создание мощной отечественной промышленности, и импортозамещение, и развитие собственного военно-промышленного комплекса... Более того, геополитический контекст все больше *инволюционирует* к имперским порядкам прошлого: началась региональная диффузия казавшейся незыблемой глобальной сети, США постепенно утрачивают положение «империи доверия»<sup>8</sup>, а реальный сектор и человеческие качества *как бы* (это не оговорка: постмодернистский дискурс реиндустриализации как симулякра — реальность) вновь становятся основами мировой конкурентоспособности.

В таких условиях и большая часть граждан РФ, и ее государственно-бюрократический аппарат, и часть несырьевого производственного бизнеса объективно заинтересованы в более активном государственном селективном регулировании и индикативном планировании. И об этом много лет регулярно пишут сторонники данного курса<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Концепция «империи доверия» изложена в: Madden, 2009. Аргументированную критику ключевой идеи автора, что имперская мощь США основана прежде всего на доверии, а не на силе капитала и армии этой страны, дал В. Иноземцев (2010).

<sup>9</sup> О необходимости более активного государственного регулирования в России, в частности проведения промышленной политики, говорят в своих публикациях многие отечественные авторы (см.: Гринберг, 2014; Татаркин, 2014; Сорокин, 2014; Пороховский, 2014; Рязанов, 2014; Бодрунов, 2014; 2015; Дзарасов, 2012; Цаголов, 2015). Этому были посвящены три Московских экономических форума, в рамках которых ряд ведущих ученых страны высказались в поддержку данного курса. Об этом пишут и бизнесмены, развивающие производство в реальном секторе экономики (см.: Бабкин, 2014), и даже некоторые академические ученые, ставшие консультантами федеральной власти (см.: Глазьев, 2010). Систематически об этом говорится в статьях, публикуемых в журналах «Экономическое возрождение России», «Экономист», «Российский экономический журнал» и др.

Перейти к указанному типу экономической политики трудно. Причем не столько с технической точки зрения, сколько с социально-политической: смена курса потребует серьезно ущемить экономические и политические интересы крупнейших российских корпораций (преимущественно сырьевых и интегрированных с ними финансовых), сращенной с ними политической элиты и обслуживающей их части среднего класса.

### Планирование: что и как?

Мы предлагаем критически изучить и использовать отечественный и международный опыт планирования в *рыночной смешанной экономике* (на марксистском языке — полупериферийной модели позднего капитализма). Это опыт, намеренно повторим в исторической последовательности, плана ГОЭЛРО и «контрольных цифр» в СССР 1920-х годов, индикативного планирования в Европе и Азии 1960–1970-х годов, программ структурной перестройки экономики Китая и Скандинавских стран 1990–2000-х годов и др.

Во всех вышеперечисленных и многих других, не упомянутых нами, случаях используется система отношений и институтов, которую мы (чтобы избежать отождествления, с одной стороны, с прогнозами, а с другой — с директивным советским планированием) назовем *селективным* (избирательным и ограниченным по методам и сферам применения) *планированием*. Его системное качество — определение обществом и утверждение государством на некий период четко зафиксированных *целей* и основных «*правил игры*» в области косвенного (для частного сектора) и прямого (для общественного сектора) регулирования *части* национальной экономики, на которую оно распространяется.

Важно, что такое планирование осуществляется в остающейся преимущественно *рыночно-капиталистической*, базирующейся главным образом на *частной собственности* экономике и *ограничено* по масштабу, целям (они ограничены исключительно задачами реформирования капитализма) и кругу средств воздействия (в сфере частного бизнеса они остаются косвенными). Оно есть нечто принципиально *меньшее*, чем советский план, адресованный общественным предприятиям и имеющий преимущественно обязательный (директивный) характер, но вместе с тем и нечто принципиально *большее*, чем план-прогноз или индикативный план, ибо включает четко определенную систему<sup>10</sup> «правил регулирования» (средств реализации), утверждаемую обществом и обязательную для реализации в той части национальной экономики, на которую распространяется регулирование. Кроме того, такое планирование *критически синтезирует* разрозненные практики прошлого и должно использовать более демократические методы и достижения сетевого информационного общества, идя в этом смысле *дальше* всех прежних опытов планирования.

<sup>10</sup> На системном подходе — как в понимании экономики, так и в использовании плановых инструментов воздействия на нее — давно настаивает Г. Б. Клейнер (см.: Клейнер, 2007; 2013).

Для формирования системы отношений селективного национального планирования необходимо:

- навести в экономике институциональный порядок;
- интегрировать существующие механизмы государственного регулирования, превратив их в целостную систему, где четко увязаны цели социально-экономического развития и средства их достижения (стабильные «правила игры» в сфере национального регулирования);
- дополнить эти механизмы некоторыми существенными инновациями;
- сформировать адекватный субъект селективного планирования и регулирования<sup>11</sup>.

Рассмотрим эти условия по порядку.

Для упорядочения институтов потребуются меры, на которых настаивают и либералы, и регуляционисты, поскольку они необходимы для реализации любого сценария выхода из текущей стагнации. Это *высокий уровень спецификации, стабильность и гарантированность прав собственности и условий осуществления контрактов, а также стабильность финансовой системы*<sup>12</sup>. Собственно, с тем, что указанные задачи должно решать любое государство, не спорит никто из теоретиков. Другое дело, что в России при высоком уровне концентрации экономико-политической власти в руках олигархического капитала, сращенного с государственной бюрократией, нет политико-экономического субъекта, заинтересованного в ее решении.

Мы далее предложим «правила игры», которые способствуют формированию отношений сознательного регулирования пропорций и других параметров процесса производства (на языке классической политэкономии — *воспроизводства*), что, в свою очередь, выведет их из-под власти отношений рыночно-капиталистического саморегулирования. Подчеркнем: праволиберальные теоретики считают эти институты не просто излишними, но и вредными и разрушительными для экономики. Более того, некоторые из этих шагов не примут и нео- (не пост-) кейнсианцы, и теоретики социал-демократии, ибо мы предлагаем *уйти от фундаментального постулата, развиваемого и неолибералами, и социал-демократией на протяжении более полувека*: производство должно быть частным, а его параметры — формироваться «невидимой рукой» рынка; дело государства — лишь некоторое перераспределение ресурсов с целью обеспечить большую социальную справедливость.

---

<sup>11</sup> Академик В. М. Полтерович предлагает следующие принципы системы планирования, которое он называет интерактивным: 1) планы формируются в процессе диалога федеральных и региональных администраций, ассоциаций бизнеса и представителей гражданского общества; 2) процесс планирования непрерывный («скользящий»); 3) выполнение планов достигается за счет не административного принуждения, а рыночных стимулов и в рамках рыночных механизмов; 4) государство играет роль координатора не только на стадиях отбора и реализации проектов, но и на стадии их инициации. Возглавлять такой процесс, по мнению Полтеровича, могло бы специально созданное Федеральное агентство по интерактивному планированию, подчиненное непосредственно главе правительства (Полтерович, 2010. С. 159).

<sup>12</sup> Мы бы добавили к этому еще один пункт: прозрачность не только государства, но и бизнеса, чтобы инсайдеров, злоупотребляющих своими полномочиями и присваивающих инсайдерскую ренту, в России отправляли под суд как минимум не реже, чем в США.

Мы, тем самым, предлагаем пойти дальше по сравнению не только с неолиберальной моделью регулирования как системой «поддержания рынка», но и с регуляционистской моделью «управления рынком»<sup>13</sup>. Наша модель предусматривает выделение в экономике двух подпространств координации: регулируемо-рыночного и планово-рыночного (см.: Гэлбрейт, 1969; Дзарасов, 2004; 2012; Цаголов, 2014). Специфика первого в том, что там царят законы рынка, которые лишь «поддерживаются» и несколько ограничиваются обществом, а второго — в том, что там *сознательно регулируется не рынок, а социально-экономическое развитие*. Различие здесь не только в словах: второе подпространство имеет 1) другие, а не чисто рыночные, цели и критерии прогресса; 2) иные — преимущественно не рыночные по своей природе и мотивации — субъекты регулирования; 3) иные объекты воздействия — технологические, производственные, социальные, а не только рыночные параметры.

Основными слагаемыми селективного планирования как одного из двух ключевых способов координации в этом подпространстве могут стать, *во-первых, системы* народно-хозяйственного средне- и долгосрочного *прогнозирования*, уже существующие в нашей экономике; *во-вторых, планирование целей* — определение приоритетов социально-экономического развития национального хозяйства, или, несколько огрубляя, «контрольных цифр», достижение которых адекватно реализации общенародных интересов. Механизмы формирования таких целевых установок известны в отечественной и международной практике, но они требуют критического обновления, «перезагрузки». Подчеркнем, что планирование целей и превращение их в «контрольные цифры», безусловно, должны быть итеративными, с обновлением параметров по мере завершения каждого этапа планирования (например, ежегодно)<sup>14</sup>.

Один из путей определения приоритетов при планировании целей — более демократическое и открытое обсуждение в гражданском сообществе и экспертной среде основных средне- и долгосрочных целевых установок, чем практиковалось ранее, причем существенно не только количественное расширение пространства и круга акторов, но и их качественное обновление — переход к использованию *сетевых принципов и типичных для сетей механизмов диалога и комплементарности*. Прообразами такой организации могут быть механизмы формирования проектов в режиме краудсорсинга, некоторые технологии открытых форсайтов, а также принципы викиномики.

Собственно *форсайт* можно применять в рамках селективного общенационального планирования с целью соединить в рамках целостных и результативных процедур усилия экспертного сообщества, гражданского общества, профессионалов-плановиков и государственных

---

<sup>13</sup> Такая характеристика эволюции форм государственного участия в экономике стран позднего капитализма, как переход от «управления рынком» (market-steering orientation) к «поддержке рынка» (market-supporting orientation), приводится в: Levy, 2006. Говоря языком этой работы, мы бы назвали наши предложения регулированием, в большей или меньшей степени выводящим определенные подпространства экономики по ту сторону воздействия рыночных механизмов формирования параметров производства, обмена и потребления.

<sup>14</sup> Эту идею, предлагавшуюся еще в 1980-е годы, в том числе авторами данной статьи, Полтерович называет «скользящим» планированием (см.: Полтерович, 2010. С. 159).

органов. (Заметим, что некими отдаленными прообразами таких форсайтов могут служить дискуссии, которые шли в СССР в 1920-е годы.)

Последующие шаги также хорошо известны. Во Франции это законодательное утверждение выработанного проекта «контрольных цифр» Федеральным собранием и президентом. Заранее предвосхищая упрек в возврате к «сталинизму», вновь подчеркнем: данные «цифры», будучи законом, *не обязательны для частных производителей*. Но они законодательно фиксируют интересы общества, которое всеми доступными ему легитимными методами будет содействовать их достижению в предстоящем среднесрочном (в перспективе — и долгосрочном) периоде.

*В-третьих, планирование и утверждение на определенный период «правил игры» в подпространствах, охватываемых селективным планированием.* Цель этой процедуры проста: превратить существующие разрозненные институты косвенного воздействия различных государственных органов на экономику (налоговые, кредитные и т. п.) в систему средств реализации планов — *взаимосогласованных институтов селективного регулирования социально-экономического развития в плановом подпространстве национальной экономики* (такая настройка данной системы институтов отчасти совпадает с тем, что сегодня принято называть «промышленной политикой»). Конечным результатом «выращивания» этой системы должно стать наличие согласованной системы «правил игры», позволяющих различным органам государства и гражданского общества сознательно воздействовать на пропорции и остальные параметры воспроизводства с целью реализовать средне- и долгосрочные приоритеты, выработанные обществом.

Существенно, что подпространство плановой системы, по определению включая ряд базовых государственных объектов, по отношению к частному бизнесу выступает как *открытая сеть*, присоединение к которой есть сугубо *добровольное* дело этих акторов. Они сами выбирают между стабильностью, гарантиями, престижем, низкими налогами, дешевыми кредитами, но относительно невысокой прибылью в случае присоединения к сети, и высоким риском плюс высокие налоги и т. п., но вероятностью быстро получить большую прибыль в случае ориентации на рыночное подпространство.

Назовем основные *«правила игры» в подпространстве планово-рыночного развития.*

1. Варьирование для различных сфер экономики в зависимости от того, в какой мере их деятельность отвечает задачам реализации общенародных приоритетов, ряда параметров: размеры и правила выплаты налогов; величина, ставка и условия кредитования; внешнеэкономические условия деятельности; предоставление других государственных преференций.

2. Государственный заказ на производство благ и услуг (прежде всего общественных), трансформируемый в «твердое ядро» плана: после заключения контракта производитель (как при любой рыночной транзакции) *обязан* его выполнить либо вернуть стоимость заказа плюс заплатить штрафные санкции.

3. Система норм и нормативов качества производства с целью не только не допустить выпуск вредной продукции, но и выдавли-

вать экологически грязные, технологически отсталые, социально неэффективные технологии и производства, уничтожающие национальное богатство (например, экспорт леса-кругляка), нарушающие права работников и т. п.

4. Система правил ценообразования (вплоть до лимитов цен) для сфер экономики, которые прямо определяют доступность для населения жизненно важных товаров и услуг (базовые продукты питания, основные лекарственные препараты, услуги ЖКХ).

5. Развитие зон, закрытых для частного бизнеса (государственных монополий).

6. Идеино-политическая и культурная поддержка ключевых сфер развития экономики при помощи имеющихся у государства институтов искусства, образования, природоохранной деятельности, а также мер селективного регулирования.

Селективное планирование может охватывать незначительную часть экономики, а может распространяться практически на все ее сферы. Мы обсуждаем *не масштаб государственного воздействия, а задачи его реформатирования из совокупности теневых (или даже открытых) волюнтаристских действий в единую систему регуляторов, реализующих общественные интересы хотя бы в некоторой части экономики.*

*В-четвертых*, система институтов, устанавливающих «правила игры» для производства в общественном секторе экономики. Логика здесь предельно простая: предприятия, которые принадлежат обществу в целом, должны делать то, что нам (гражданам) нужно, так, как нам нужно, и в установленный нами срок. Большая часть этого сектора должна работать, ориентируясь прежде всего на реализацию общенациональных интересов (это касается в первую очередь здравоохранения, образования и др.), по модели неприбыльных организаций.

В данной части план будет агрегировать *общественные заказы* (только основные, или большую часть, или все — мы здесь не обсуждаем) и *общественные инвестиции*. Это (с теми или иными особенностями) практики ряда стран как «центра», так и «периферии» (наиболее типичный пример — оборонный заказ).

Все институты прогнозирования, целеполагания, прямого и косвенного формирования параметров общественного воспроизводства могут и должны быть объединены в *систему общенациональных целевых программ*. Последние и станут конкретной формой отношений координации, противоречиво интегрирующих сознательное среднесрочное общественное регулирование (планирование) и рыночно-капиталистическое саморегулирование. Собственно, эта системность, соединение в рамках целевых общенациональных (и более локальных) программ всех институтов государственного воздействия на экономику вместе с обновлением многих его методов и процедур (в частности, при использовании новых, сетевых методов формирования субъекта планово-регулирующей деятельности и осуществления самого процесса планирования), а также преодолением основных «провалов государства» и будут означать «перезагрузку» института «планирование» на первом этапе его генезиса в рамках рыночной экономики.

Более радикальная «перезагрузка» планирования связана с переходом в сферу качественно другой социально-экономической модели. Поскольку этот сюжет лежит несколько в стороне от нашего основного предмета, позволим себе лишь небольшое отступление. Хорошо известно, что современную экономику образуют не только материальное производство, но и сфера услуг. Последняя, поглощая более 75% занятых в развитых странах, в свою очередь включает: 1) сервис, удовлетворяющий утилитарные потребности; 2) сферы, обслуживающие движение собственно рыночных форм (финансовые рынки, страхование, маркетинг и т. п.); 3) креатосферу, где создаются культурные ценности и прежде всего личностные качества человека, его креативный потенциал (образование, включая воспитание и просвещение; здравоохранение и спорт; научное и инженерное творчество; искусство; рекреация природы и общества и т. д.).

Именно креатосфера должна стать в современной экономике главным пространством развития реального сектора, ибо в ней производится его *главный ресурс* — креативный потенциал человека и реализуется *высшая цель* развития — прогресс человеческих качеств. Именно в этой сфере возможна и необходима качественно новая модель координации, идущая дальше, чем собственно планирование, — в подпространство горизонтальной сетевой координации. В этом мире экономическая задача, которую должно решать общество (государство, институты гражданского общества), состоит в предоставлении материальных и финансовых ресурсов для жизнедеятельности акторов креатосферы. Далее она может развиваться по модели викиномики (см.: Тапскотт, Вильямс, 2009; Feller et al., 2007): свободная добровольная деятельность без расчета на вознаграждение (но с гарантированным государством содержанием «человека творческого»), без рыночной конкуренции (но с конкуренцией талантов), без централизованной иерархии и интеллектуальной частной собственности (но с фиксацией имени творца, как происходит в науке, педагогике или искусстве). Конечным результатом деятельности в этом подпространстве становится культурная ценность, доступная в режиме «*собственность каждого на все*» (см.: Межуев, 2009).

### Селективное планирование: кто?

Как мы уже отметили, самое сложное при развитии селективного планирования — даже не создание соответствующих институтов, обеспечивающих формирование средств реализации планов, а выработка целей, которые действительно отвечали бы интересам общества как конкретно-всеобщего целого — так называемым общенародным интересам (см.: Бузгалин, Колганов, 1985; Гринберг, Рубинштейн, 2008; 2013; Слепаков, 2014; 2015) или хотя бы интересам большинства граждан (при защите прав меньшинства). Это переводит нас в плоскость политико-экономического исследования, открывая спектр новых проблем.

Во-первых, проблема согласования различных, а во многих случаях — и противоположных объективно обусловленных экономических интересов разных социально-экономических страт (в основе которых лежат еще более глубокие — классовые — интересы) и общественно-политических сил, претендующих на их представительство. В конкретной политико-экономической ситуации РФ 2010-х годов это вопрос о соотношении интересов как минимум следующих слоев: 1) государственно-бюрократическая номенклатура, сращенная с верхушкой олигархического (преимущественно сырьевого) капитала и обслуживающего его деятельность (вариант — использующего его ресурсы) квазисреднего класса; 2) несырьевой средний и малый бизнес; 3) «рядовой» креативный класс (десятки миллионов российских преподавателей, медицинских работни-

ков, инженеров и т. п.); 4) индустриальный рабочий класс города и деревни; 5) патриархальные слои. Кроме того, в нашей стране постепенно формируется и такой протокласс, как прекариат (часть общества, для которой характерна ненадежная, неустойчивая, непостоянная трудовая занятость; см.: Стэндинг, 2014). К тому же все эти слои в реальном политико-экономическом пространстве представлены широким кругом фантомных институтов (см.: Тощенко, 2015). Формирование приоритетных направлений развития ключевых сфер национальной экономической системы, отражающих интересы всех этих акторов, априори невозможно.

Так, казалось бы, сугубо экономический вопрос о целях планирования приобретает политическую окраску, поскольку связан с разрешением комплекса социальных противоречий. Но опыт стран, развивавших в той или иной мере планирование, показывает, что у этой проблемы есть решение. Как правило, оно подразумевало опору на интересы сил, поддерживающих национальный модернизационный рывок, в ущерб социальным слоям, ориентированным на максимизацию частного непроизводительного потребления и накопления, а также социально-пассивным стратам.

Во-вторых, задачи разработки целевых ориентиров плана, на которые влияет степень демократизации государства и бюрократизации его экономических органов. Первый аспект предполагает наличие процедур мирного и эффективного согласования различных социальных и политико-экономических интересов, второй — предотвращение угрозы вырождения плана в механизм реализации интересов государственного аппарата и связанных с ним бизнес-структур.

Для решения этой проблемы необходимо преодолеть «провалы государства», в чем равно заинтересованы как сторонники активного государственного регулирования, так и наши оппоненты, представляющие неолиберальное направление. В решении этой проблемы *не* заинтересованы теоретики и практики, представляющие унию государственно-бюрократического аппарата и олигархического капитала. Здесь мы можем совместно с нашими оппонентами из неолиберального лагеря активно бороться за максимально полное развитие демократии и институтов гражданского общества, реализацию гражданских (и социальных — добавим вслед за европейскими и латиноамериканскими социал-демократами) прав человека, ибо это — ключевые средства очищения и рынка, и плана от коррупции и других форм теневого государственного регулирования, волюнтаризма и бюрократизма чиновничества.

Учитывая международный и отечественный опыт, можно выделить *четыре основных этапа разработки целевых ориентиров селективного плана*, которые на конечном этапе превращаются в «*контрольные цифры*» плана и систему институтов, обеспечивающих их достижение.

Первый — разработка экспертными сообществами альтернативных сценариев планового развития с выделением ключевых стратегических векторов и их форсайт-оптимизация.

Второй — открытое демократическое обсуждение институтами гражданского общества целевых ориентиров и сценариев, представленных экспертными сообществами в рамках хорошо известных по опыту ряда стран Западной Европы и Латинской Америки процедур.

Принципиально важную роль в этом процессе играет диалог федерального центра и регионов (см.: Полтерович, 2010).

Третий — обсуждение в рамках государственных институтов проектов, получивших наибольшую поддержку, и принятие одного из них (или некоего компромиссного) как закона парламентом.

Четвертый — превращение плана-закона в систему конкретных подзаконных актов функциональных, отраслевых и региональных органов государственного управления.

Координатором этого процесса, равно как и институтом, обеспечивающим реализацию целей, может стать особый орган — Госплан XXI в.

Столь многосложная процедура неслучайно выдвинута нами на первый план: субъектом целеполагания планов чем дальше, тем больше должно становиться именно *гражданское общество*. Последнее в его современном понимании — отнюдь не сборище пресловутых «кухарок»<sup>15</sup>. Институты гражданского общества, которые могут и должны участвовать в процессе планирования, — прежде всего профессиональные экспертные сообщества, научно-исследовательские и аналитические центры и т. п. Эти организации, в свою очередь, призваны опираться на научные и образовательные сообщества, органы местного самоуправления, профессиональные и бизнес-ассоциации, потребительские, экологические и т. п. сети.

Собственно государственные органы в данном случае могут и должны: 1) обеспечивать материальную базу этой работы и координировать ее; 2) предоставлять итоговые результаты для публичного обсуждения; 3) утверждать в соответствии с установленной процедурой (например, в парламенте) «контрольные цифры» и «правила игры» для регулируемого подпространства национальной экономики; 4) обеспечивать реализацию принятых решений; 5) контролировать их претворение в жизнь.

Даже в СССР планирование во многом было именно научной деятельностью. Снятие бюрократической формы, необходимость преодолеть «провалы государства» — такова фундаментальная причина кажущегося парадоксальным вывода о гражданском обществе как основном субъекте планирования. Если регулирование и планирование будут проводиться исключительно бюрократическими органами, то либо страна будет двигаться в направлении авторитаризма, либо «провалы государства» сведут на нет все возможные преимущества этой системы.

Отсюда два вывода. Первый: чтобы планирование, пусть селективное и ограниченное, было эффективным, его должна осуществлять команда интеллектуалов, обладающих очень высокими профессиональными качествами. Второй вывод: чтобы эта команда не превратилась в бюрократов, то есть в привилегированный и замкнутый клан работающих на свои, а не общественные, интересы управленцев, для минимизации «провалов государства» необходим некоторый круг участвующих в общественном управлении и контроле социально активных граждан, соединенных сетя-

<sup>15</sup> В отличие от «мифологизированного» представления, будто большевики считали, что каждая кухарка должна управлять государством, в действительности В. И. Ульянов-Ленин отмечал, что «кухарки» не могут управлять государством, но подчеркивал необходимость обучения управлению рядовых граждан и их постепенного включения в процесс контроля и управления (Ленин, 1917. С. 315).

ми гражданского общества. Пусть это будет меньшинство, но достаточно значимое по численности и активное настолько, чтобы стать основой для формирования при *помощи* государства институтов общенационального планирования и регулирования на демократической основе.

Опыт многих экономик Латинской Америки показывает, что по этому пути можно идти даже в странах с гораздо менее интеллигентным населением, чем в современной России. Подчеркнем: речь идет именно о *выращивании*, а не об искусственном конструировании таких институтов — и «правил игры», и «игроков».

Начинать здесь можно со сфер, где высок уровень квалификации «рядовых» работников, есть материально-техническая база и не забыт опыт реализации успешных долгосрочных целевых программ. Это *ключевые отрасли современной экономики*: образование, НИОКР, крупные высокотехнологичные производства (авиакосмическая сфера, микробиология, информационные технологии, точное машиностроение и др.).

### Селективное планирование: зачем?

Ответ на поставленный вопрос принципиально известен. Если мы исходим из задачи, которая была сформулирована в начале статьи, то есть из необходимости значительно изменить технологическую структуру, экономические и социальные институты национальной экономической системы (без этого, как показал опыт последних 15 лет, Россия не сможет вырваться из ловушки экстенсивной эволюции/стагнации), то без использования *как минимум* селективного планирования ее не решить<sup>16</sup>.

Но на самом деле перед нами — россиянами — стоит более важная задача: перейти от решения задачи-минимум (выхода из стагнации) к реализации более сложных проектов — обновления экономической стратегии. Для этого потребуются *значительно реформировать всю экономическую систему с целью создать институты, позволяющие переориентировать ее на реализацию эко-социо-гуманитарных приоритетов* — хотя бы в той мере, в какой это возможно в рамках обновленной социал-демократической модели позднего капитализма (см.: Бузгалин и др., 2015), а не просто обеспечить экстенсивный рост.

Подчеркнем: для решения как тактических (преодоление стагнации и минимальная модернизация), так и стратегических реформационных задач *развитие планирования — условие необходимое, но*

---

<sup>16</sup> Тезис о том, что индикативное планирование — необходимый инструмент решения задач модернизации, аргументирует и Полтерович. По его мнению, роль индикативного планирования велика на первых двух стадиях модернизации (индустриализации и инициации экспортоориентированного роста), а в дальнейшем, по мере выхода страны на новую траекторию роста и перехода к стадиям стимулирования ускоренного развития и развитого рынка, роль этого инструмента снижается (см.: Полтерович, 2011. Гл. 4, п. 4.7.3). На наш взгляд, последний тезис есть не более чем пассивное отражение практик позднего капитализма, где, действительно, процесс модернизации в большинстве случаев завершился неолиберальным трендом, ключевой чертой которого выступают финансиализация и широкий спектр вызываемых ею негативных последствий. На наш взгляд, опыт использования планирования для опережающего развития образования, науки и высокотехнологичных производств (в частности, в Скандинавских странах) в XXI в. показывает наличие альтернатив указанному тезису Полтеровича.

*далеко не достаточное.* Нужны соответствующие реформы в области отношений собственности, распределения дохода, воспроизводства и др., направленные на формирование в России *хотя бы* более прогрессивной, чем нынешняя, олигархо-бюрократическая, модели позднего капитализма<sup>17</sup>. Об этих реформах мы уже писали<sup>18</sup>, поэтому укажем только на некоторые реперные точки сценария таких преобразований и покажем, почему для этого необходимо, в частности, планирование.

Речь идет о стратегии, принципиально отличной не только от траектории «рыночного фундаментализма» (свободная конкуренция сама выстроит оптимальную структуру экономики), но и от консервативной модели реиндустриализации (восстановления массового промышленного производства). То, что первый сценарий ведет в тупик, мы убедились в 1990-е годы. Но и второй немногим лучше: Россия — не Китай. У нас все еще более половины граждан составляет интеллигенция. И модернизация нам нужна принципиально отличная от начатой в Китае *30 лет назад*. В России требуются не массовое сборочно-швейно-разливное производство, а приоритетное развитие человеческих качеств и новых технологий плюс решение застарелых и глубоких социальных и экологических проблем.

Для реализации таких приоритетов необходимы качественные подвиги в структуре общественного воспроизводства. Среди основных: приоритетное развитие уже названных сфер — высокотехнологичное производство и НИОКР, фундаментальная наука, образование, культура, здравоохранение. Один из известных путей решения этой задачи — целенаправленное развитие кластеров, интегрирующих крупные высокотехнологичные производственные комплексы с научно-образовательными центрами и широким спектром открытых инновационных сетей, объединяющих «игроков» разного типа — от фрилансеров и студенческих КБ до малых частных предприятий и инновационных кооперативов (Бодрунов, 2015). Сама по себе «невидимая рука» рынка в России — стране полупериферийного капитализма, где частный капитал еще долго может паразитировать на природных ресурсах и относительно дешевой рабочей силе, — не скоро укажет в сторону *таких* приоритетов. Селективное планирование, при всей его ограниченности, сможет хотя бы отчасти «перенаправить» эту указующую длань в нужном направлении, создав систему среднесрочных программ с четко заданными целями и системой стимулов для частных фирм и обязательных государственных заказов для предприятий общественного сектора. Остальная часть экономики будет по-прежнему развиваться в рамках минимально регулируемой рыночной среды.

Какие же сферы может охватывать селективное планирование? На наш взгляд, в национальной экономической системе, ставящей задачу целенаправленно и упорно, на протяжении как минимум двух десятилетий, «выращивать» экономику, обеспечивающую близкие к лучшим

<sup>17</sup> Такая характеристика природы нынешней экономической системы России дана, например, в: Меньшиков, 2008; Цаголов, 2008; 2015; Бузгалин, Колганов, 2014а; 2014б; 2014с.

<sup>18</sup> Одно из последних обращений к этой проблеме можно найти в: Бузгалин, Колганов, 2015. С. 745–759.

мировым стандартами социального, гуманитарного и научно-технического развития, система отношений планирования может и должна распространяться на значительную часть образования (включая воспитание), здравоохранения, культуры, рекреации природы и общества, научно-технического развития, эксплуатации природных ресурсов, инфраструктуры, обороны, а также на крупные международные высокотехнологичные проекты (например, аэрокосмические).

### Список литературы / References

- Бабкин К. А. (2014). Разумная промышленная политика необходима и возможна // «Экономика для человека»: социально ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора. Материалы Московского экономического форума / Под ред. Р. С. Гринберга, К. А. Бапкина, А. В. Бузгалина. М.: Культурная революция. С. 18–32. [Babkin K. A. (2014). Reasonable industrial policy is necessary and possible. In: R. S. Grinberg et al. (eds.). *Economy for the people: The social-oriented development based on the progress of the real sector. Proceedings of the Moscow Economic Forum*. Moscow: Kulturnaya Revolyutsiya, pp. 18–32. (In Russian).]
- Бодрунов С. Д. (2014). Российская экономическая система: будущее высокотехнологичного материального производства // Экономическое возрождение России. № 2. С. 5–16. [Bodrunov S. D. (2014). Russian economic system: The future of high tech material production. *Ekonomicheskoe Vozrozhdenie Rossii*, No. 2, pp. 5–16. (In Russian).]
- Бодрунов С. Д. (2015). Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики // Экономическое возрождение России. № 1. С. 7–22. [Bodrunov S. D. (2015). Integration of production, science, and education as the basis of reindustrialization of Russian economy. *Ekonomicheskoe Vozrozhdenie Rossii*, No. 1, pp. 7–22. (In Russian).]
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. (1985). Реализация общенародных интересов. М.: Экономика. [Buzgalin A. V., Kolganov A. I. (1985). *Implementation of general public interest*. Moscow: Ekonomika. (In Russian).]
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. (2014а). Российская экономическая система: некоторые итоги «реформ» // Проблемы теории и практики управления. № 8. С. 8–19. [Buzgalin A. V., Kolganov A. I. (2014a). Russian economic system: Some of the results of “reforms”. *Problemy Teorii i Praktiki Upravleniya*, No. 8, pp. 8–19. (In Russian).]
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. (2014б). Российская экономическая система: специфика рынка и его корпоративно-государственное регулирование // Проблемы теории и практики управления. № 9. С. 8–16. [Buzgalin A. V., Kolganov A. I. (2014b). Russian economic system: Specifics of the market and its corporate and government regulation. *Problemy Teorii i Praktiki Upravleniya*, No. 9, pp. 8–16. (In Russian).]
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. (2014с). Российская экономическая система: специфика отношений собственности и внутрикорпоративного управления // Проблемы теории и практики управления. № 10. С. 8–17. [Buzgalin A. V., Kolganov A. I. (2014c). Russian economic system: Specifics of ownership relations and internal corporate governance. *Problemy Teorii i Praktiki Upravleniya*, No. 10, pp. 8–17. (In Russian).]
- Бузгалин А. В., Колганов А. И. (2015). Глобальный капитал: в 2-х т. Т. 2. М.: ЛЕНАНД. [Buzgalin A. V., Kolganov A. I. (2015). *Global capital*. In 2 vol. Vol. 2. Moscow: LENAND. (In Russian).]
- Бузгалин А. В., Гринберг Р. С., Колганов А. И. (2015). Глобальный мир в тупике. Где выход? // Социологические исследования. № 11. С. 3–13. [Buzgalin A. V., Grinberg R. S., Kolganov A. I. (2015). Global world in a deadlock. Is there a way out? *Sotsiologicheskie Issledovaniya*, No. 11, pp. 3–13. (In Russian).]

- Глазьев С. Ю. (2010). Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика. [Glaziev S. Yu. (2010). *The strategy of advancing the development of Russia in the global crisis*. Moscow: Ekonomika. (In Russian).]
- Гринберг Р. С. (2014). Мифы о свободном рынке должны уйти в прошлое // «Экономика для человека»: социально ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора. Материалы Московского экономического форума / Под ред. Р. С. Гринберга, К. А. Бабкина, А. В. Бузгалина. М.: Культурная революция. С. 15–18. [Grinberg R. S. (2014). Myths about the open market should go into the past. In: R. S. Grinberg et al. (eds.). *Economy for the people: The social-oriented development based on the progress of the real sector. Proceedings of the Moscow Economic Forum*. Moscow: Kulturnaya Revolyutsiya, pp. 15–18. (In Russian).]
- Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. (2008). Основания смешанной экономики. Экономическая социодинамика. М.: ИЭ РАН. [Grinberg R. S., Rubinshtein A. Ya. (2008). *The grounds of a mixed economy. Economic sociodynamics*. Moscow: IE RAS (In Russian).]
- Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я. (2013). Индивидуум & Государство: экономическая дилемма. М.: Весь мир. [Grinberg R. S., Rubinshtein A. Ya. (2013). *The individual & the state: Economic dilemma*. Moscow: Ves Mir. (In Russian).]
- Гэлбрейт Дж. К. (1969). Новое индустриальное общество. М.: Прогресс. [Galbraith J. K. (1969). *The new industrial state*. Moscow: Progress. (In Russian).]
- Дзарасов С. С. (ред.) (2004). Теория капитала и экономического роста. М.: Изд-во МГУ. [Dzarasov S. S. (ed.) (2004). *The theory of capital and economic growth*. Moscow: MSU Publ. (In Russian).]
- Дзарасов С. С. (2012). Куда Кейнс зовет Россию? М.: Алгоритм. [Dzarasov S. S. (2012). *Where does Keynes call Russia?* Moscow: Algoritm. (In Russian).]
- Иноземцев В. (2010). Великая ложь // Свободная мысль. № 2. С. 195–200. [Inozemtsev V. (2010). The great lie. *Svobodnaya Mysl*, No. 2, pp. 195–200. (In Russian).]
- Кинэн М. (2007). Форсайт приходит в Россию // Форсайт. Т. 1, № 1. С. 6–7. [Keenan M. (2007). Foresight comes to Russia. *Forsayt*, Vol. 1, No. 1, pp. 6–7. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2007). Стратегическое планирование: основы системного подхода // Модернизация экономики и общественное развитие: в 3-х кн. Кн. 2. / Отв. ред. Е. Г. Ясин. М.: Издат. дом ГУ ВШЭ. С. 507–513. [Kleyner G. B. (2007). Strategic planning: The basis of a system approach. In: E. G. Yasin (ed.). *Modernization of the economy and social development*. In 3 books. Book 2. Moscow: HSE Publ., pp. 507–513. (In Russian).]
- Клейнер Г. (2013). Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы экономики. № 10. С. 4–27. [Kleiner G. (2013). What kind of economy does Russia need and for what purpose? (An attempt of system analysis). *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 4–27. (In Russian).]
- Ленин В. И. (1917). Удержат ли большевики государственную власть? // Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 34. С. 289–339. [Lenin V. I. (1917). Will the Bolsheviks retain state power? In: Lenin V. I. *Complete works*. Vol. 34, pp. 289–339. (In Russian).]
- Межуев В. М. (2009). Социализм — пространство культуры // Социализм-21: 14 текстов постсоветской школы критического марксизма. М.: Культурная революция. С. 113–164. [Mezhuev V. M. (2009). Socialism — Cultural space. In: *Socialism-21: 14 texts of the post-Soviet school of critical Marxism*. Moscow: Kulturnaya Revolyutsiya, pp. 113–164. (In Russian).]
- Меньшиков С. М. (2008). Анатомия российского капитализма. М.: Международные отношения. [Menshikov S. M. (2008). *Anatomy of Russian capitalism*. Moscow: Mezhdunarodnye Otnosheniya. (In Russian).]
- Полтерович В. М. (2010). Стратегия модернизации российской экономики: система интерактивного управления ростом // Журнал Новой экономической ассоциации. № 7. С. 158–160. [Polterovich V. M. (2010). Strategy of the Russian economy' modernization: System of an interactive growth management. *Zhurnal Novoy Ekonomicheskoy Assotsiatsii*, No. 7, pp. 158–160. (In Russian).]

- Полтерович В. М. (2011). Элементы теории реформ. М.: Экономика. [Polterovich V. M. (2011). *Elements of the theory of reforms*. Moscow: Ekonomika. (In Russian)].
- Пороховский А. А. (2014). Ключевые принципы рыночного развития: двадцать лет в России // «Экономика для человека»: социально ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора. Материалы Московского экономического форума / Под ред. Р. С. Гринберга, К. А. Бабкина, А. В. Бузгалина. М.: Культурная революция. С. 258–265. [Porokhovskiy A. A. (2014). Key principles of market development: Twenty years in Russia. In: R. S. Grinberg et al. (eds.). *Economy for the people: The social-oriented development based on the progress of the real sector. Proceedings of the Moscow Economic Forum*. Moscow: Kulturnaya Revolyutsiya, pp. 258–265. (In Russian).]
- Рязанов В. Т. (2014). Новая индустриализация России: стратегические цели и текущие приоритеты // Экономическое возрождение России. № 2. С. 17–25. [Ryazanov V. T. (2014). New industrialization of Russia: Strategic purposes and the current priorities. *Ekonomicheskoe Vozrozhdenie Rossii*, No. 2, pp. 17–25. (In Russian).]
- Слепаков С. С. (2014). Деструкция национально-государственных интересов под воздействием «нового мирового порядка» // Философия хозяйства. № 6. С. 27–40. [Slepakov S. S. (2014). Destruction of national interests under the influence of the “new world order”. *Filosofiya Khozyaistva*, No. 6, pp. 27–40. (In Russian).]
- Слепаков С. С. (2015). Движущие силы политико-экономического развития современной России // Философия хозяйства. № 1. С. 132–139. [Slepakov S. S. (2015). The driving forces of political and economic development of modern Russia. *Filosofiya Khozyaistva*, No. 1, pp. 132–139. (In Russian).]
- Соколов А. В. (2007). Форсайт: взгляд в будущее // Форсайт. Т. 1, № 1. С. 8–15. [Sokolov A. V. (2007). Foresight: Looking into the future. *Forsayt*, Vol. 1, No. 1, pp. 8–15. (In Russian).]
- Сорокин Д. Е. (2014). Приоритетность национально-государственного интереса // «Экономика для человека»: социально ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора. Материалы Московского экономического форума / Под ред. Р. С. Гринберга, К. А. Бабкина, А. В. Бузгалина. М.: Культурная революция. С. 300–301. [Sorokin D. E. (2014). The priority of national interests. In: R. S. Grinberg et al. (eds.). *Economy for the people: The social-oriented development based on the progress of the real sector. Proceedings of the Moscow Economic Forum*. Moscow: Kulturnaya Revolyutsiya, pp. 300–301. (In Russian).]
- Стэндинг Г. (2014). Прекариат: новый опасный класс. Пер. с англ. М.: Ad Marginem. [Standing G. (2014). *The precariat: The new dangerous class*. Moscow: Ad Marginem. (In Russian).]
- Тапскотт Д., Вильямс Э. (2009). Викиномика: Как массовое сотрудничество изменяет все. М.: BestBusinessBooks. [Tapscott D., Williams A. (2009). *Wikinomics: How mass collaboration changes everything*. Moscow: BestBusinessBooks. (In Russian).]
- Татаркин А. И. (2014). Промышленная политика как основа системной модернизации России // «Экономика для человека»: социально ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора. Материалы Московского экономического форума / Под ред. Р. С. Гринберга, К. А. Бабкина, А. В. Бузгалина. М.: Культурная революция. С. 301–319. [Tatarkin A. I. (2014). Industrial policy as the basis for system modernization of Russia. In: R. S. Grinberg et al. (eds.). *Economy for the people: The social-oriented development based on the progress of the real sector. Proceedings of the Moscow Economic Forum*. Moscow: Kulturnaya Revolyutsiya, pp. 301–319. (In Russian).]
- Тощенко Ж. Т. (2015). Фантомы российского общества. М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга. [Toshchenko Zh. T. (2015). *Phantoms of Russian society*. Moscow: Tsentr Sotsialnogo Prognozirovaniya i Marketinga. (In Russian).]
- Хлынов В. Н. (2000). Общегосударственное планирование рыночной экономики: опыт Японии // Мировая экономика и международные отношения. № 8. С. 18–25. [Khlynov V. N. (2000). Nation-wide planning of a market economy: The experience of Japan. *Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodnye Otnosheniya*, No. 8, pp. 18–25. (In Russian).]

- Цаголов Г. Н. (2008). Модель для России. М.: Международные отношения. [Tsagolov G. N. (2008). *The model for Russia*. Moscow: Mezhdunarodnye Otnosheniya. (In Russian).]
- Цаголов Г. Н. (2015). Путь к счастливой жизни. М.: Издат. дом Международного университета в Москве. [Tsagolov G. N. (2015). *The path to a happy life*. Moscow: International University in Moscow Publ. (In Russian).]
- Шипаев В. И. (1986). Южная Корея в системе мирового капиталистического хозяйства. М.: Наука; Восточная литература. [Shipaev V. I. (1986). *South Korea in the world capitalist economy*. Moscow: Nauka; Vostochnaya Literatura. (In Russian).]
- Cazes B. (1990). Indicative planning in France. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 14, No. 4, pp. 607–620.
- Cohen S. S. (1977). *Modern capitalist planning: The French model*. Berkeley: University of California Press.
- Estrin S., Holmes P. (1983). *French planning in theory and practice*. London: George Allen and Unwin.
- Feller J. et al. (eds.) (2007). *Perspectives on free and open source software*. Cambridge, MA & London: MIT Press.
- Jameson F. (1991). *Postmodernism, or the cultural logic of late capitalism*. Durham: Duke University Press.
- Kuznets P. (1990). Indicative planning in Korea. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 14, No. 4, pp. 657–676.
- Levy J. (ed.) (2006). *The state after statism: New state activities in the age of liberalization*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Madden T. (2009). *Empires of trust. How Rome built – and America is building – a new world*. N.Y. & London: Penguin Press.
- Mandel E. (1975). *Late capitalism*. London: Humanities Press.
- Rosser J. B., Rosser M. V. (2004). Whither indicative planning, the case of France. In: Rosser J. B., Rosser M. V. *Comparative economics in a transforming world economy*. Cambridge, MA: MIT Press, pp. 179–201.
- Sato K. (1990). Indicative planning in Japan. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 14, No. 4, pp. 625–647.
- 

## Planification: Potential and role in XXI century market economy

Alexander Buzgalin\*, Andrey Kolganov

*Authors affiliation:* Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia).

\* Corresponding author, email: buzgalin@mail.ru.

The authors, basing on a critical analysis of the experience of planning during the 20th century in a number of countries of Europe and Asia, and also on the lessons from the economics of “real socialism”, set out to substantiate their conclusions on the advisability of “reloading” this institution. The aim is to create planning mechanisms, suited to the new economy, that incorporate forecasting, projections, direct and indirect selective regulation and so forth into integral programs of economic development and that set a vector of development for particular limited spheres of what remains on the whole a market economy. New planning institutions presuppose a supersession of the forms of bureaucratic centralism and a reliance on network forms of organization of the subject and process of planning.

*Keywords:* planning, late capitalism, forecasting, selective state regulation.

*JEL:* O200, P110, P170.

*Е. Борисова, А. Кулькова*

## **Культура, имена и экономическое развитие\***

Различные компоненты культуры уже давно находятся в центре внимания экономистов. Многочисленные эмпирические исследования убедительно показали не только статистическую, но и экономическую значимость культурных норм, религии, особенностей языка. В статье на основе современных эмпирических исследований приводятся многочисленные примеры влияния культуры на индивидов — ее носителей. Отдельно рассматриваются имена как ключевой маркер культурной идентичности индивида. Такой анализ позволяет прояснить известный тезис, что «культура имеет значение», понять суть и механизмы влияния культуры.

*Ключевые слова:* культура, культурные нормы, доверие, религия, имена, экономическое развитие.

*JEL:* Z10, O10.

Культура имеет значение. Этим тезисом, вероятно, уже никого не удивить. Различные элементы культуры изучались во множестве эмпирических работ, в которых было показано, что культура не просто важна, а имеет определяющее значение для экономического богатства и роста стран, для здоровья и уровня образования населения. В книге «Богатство и бедность народов: почему некоторые так богаты, а некоторые так бедны» экономический историк, профессор Гарвардского университета Д. Ландес пишет: «Если мы и узнали что-нибудь из истории экономического развития, так это то, что все определяется культурой» (Landes, 1998. P. 516).

---

*Борисова Екатерина Ивановна* (eborisova@hse.ru), к. э. н., ведущий научный сотрудник Международного центра изучения институтов и развития, доцент факультета экономических наук НИУ ВШЭ (Москва); *Кулькова Анна Юрьевна* (akulkova@hse.ru), младший научный сотрудник Научно-учебной лаборатории политических исследований, аспирант департамента политической науки НИУ ВШЭ (Москва).

\* Авторы выражают признательность И. А. Левиной за обсуждение материалов статьи и полезные комментарии по ее содержанию. Статья подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ и с использованием средств субсидии, выделенной НИУ ВШЭ на государственную поддержку ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров.

Л. Гуизо, П. Сапиенца и Л. Зингалес определяют культуру как «традиционные убеждения и ценности, передаваемые этническими, религиозными и социальными группами из поколения в поколение практически без изменений» (Guiso et al., 2006. P. 23)<sup>1</sup>. Среди влияющих на экономику культурных факторов можно выделить этничность и язык (Alesina et al., 1999; Alesina, La Ferrara, 2005; Algan et al., 2013a; Beine et al., 2011; Chen, 2013; Easterly, Levine, 1997; Ginsburgh, Weber, 2014; Montalvo, Reynal-Querol, 2014; Sparber, 2010); религиозность (Chen, Lind, 2005; McCleary, Barro, 2003, 2006; Minarik, 2014; Stegmueller, 2013; Woodberry, 2012); культурные нормы и традиции (Giuliano, 2007; James, 2015; Tabellini, 2010), а также межличностное доверие, влиянию которого на экономические, политические и социальные показатели развития посвящено большое количество эмпирических исследований (Algan, Cahuc, 2010; Butler et al., 2009; Guiso et al., 2006, 2011; Knack, Keefer, 1997; Michalopoulos, Papaioannou, 2014; Nunn, 2008; Tabellini, 2010).

Так, принадлежность к тем или иным *этносу и религии* влияет на склонность к перераспределению (Guiso et al., 2006); *межличностное доверие* положительно сказывается на уровне инвестиций и экономическом росте (Algan, Cahuc, 2010; Knack, Keefer, 1997; Zak, Knack, 2001), моральном и психическом здоровье людей (Helliwell, Wang, 2011; Kennedy et al., 1998) и уровне их образования (Helliwell, Putnam, 2007); *нормы обобщенной морали*<sup>2</sup> положительно связаны с экономическим ростом (Balan, Knack, 2012; James, 2015); наконец, *язык* определяет склонность к сбережениям и здоровому образу жизни (Chen, 2013). И это лишь небольшой перечень того, какое воздействие на экономику и общество может оказывать культура.

При этом речь идет не только о *статистической*, но и об *экономической* значимости показателей культуры. Так, увеличение на одно стандартное отклонение корреляции между нормами обобщенной морали и способностями человека приводит к ощутимому росту душевых доходов — на 3600 долл. для средней по доходам страны (Balan, Knack, 2012). Еще более показателен эффект роста доверия: если бы страны унаследовали такой же уровень межличностного доверия, как Швеция, то уровень ВВП в них был бы заметно выше: на 546% в Африке, на 69 — в России, 29 — в Чехии, 17 — в Италии, 7% в Германии (рис. 1).

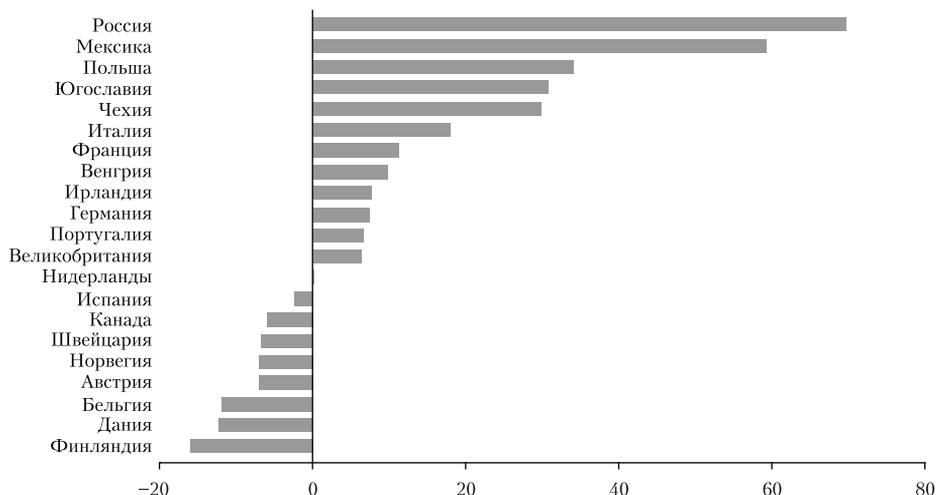
Культурную принадлежность индивида можно определить по ряду его наблюдаемых характеристик, в частности по его *имени*. Имя, как

---

<sup>1</sup> Определений культуры существует множество, и мы приводим лишь одно из них — широкое и акцентирующее внимание на экзогенности культуры, передаваемой из поколения в поколение. Такое понимание культуры особенно важно при попытках эмпирически измерить ее влияние. Далее мы рассматриваем именно эмпирические статьи, в которых к культуре относятся разнообразные нормы и ценности — доверия, коррупции, понимания гендерных ролей, отношения к предпринимательству, перераспределению и т. п. Таким образом, определение Гизо, Сапиенцы и Зингалеса удовлетворяет цели нашей статьи. Другие определения культуры можно найти, например, в: Beugelsdijk, Maseland, 2011.

<sup>2</sup> Обобщенная мораль (generalized morality) подразумевает следование нормам хорошего поведения по отношению к широкому кругу людей, в то время как ограниченная мораль (limited morality) означает применимость таких норм только в отношении родственников, друзей, близких знакомых (Platteau, 2000; Tabellini, 2008).

**Гипотетические изменения в ВВП стран мира  
при установлении уровня доверия в них, как в Швеции (в %)**



Источник: Algan, Cahuc, 2010. P. 2077.

Рис. 1

язык и как принадлежность к тем или иным этносу и расе, дается индивиду при рождении и редко меняется в течение его жизни. Оно наблюдаемо и соответственно порождает реакцию на него со стороны окружающих, воспринимающих носителя имени как относящегося к своей или к иной культуре. При этом имя стоит в ряду культурных факторов, которые начинают действовать в первую очередь, с очень раннего возраста «объясняя» индивиду, свой он или чужой в той или иной среде и свои или чужие (в смысле принадлежности к другой культуре) другие окружающие его люди. Вероятно, поэтому влиянию имени на судьбу человека посвящено немало исследований, существует, в частности, теория статистической дискриминации на рынке труда, в которой объясняются мотивы дискриминации индивидов из чужой культуры и которая подтверждена на эмпирических данных разных стран<sup>3</sup>.

В данной статье предлагается аналитический обзор исследований культурных факторов, дается набор кейсов, наглядно иллюстрирующих роль этих факторов, и отдельно рассматриваются имена как яркий идентификатор культурной принадлежности индивида. Несмотря на то что имя дается каждому при рождении и, таким образом, кажется экзогенным по отношению к культуре человека, оно, тем не менее, агрегирует информацию о ней<sup>4</sup>. Однако родители могут выбирать для детей

<sup>3</sup> Экономисты, конечно, не были первыми, кто обратил внимание на эффект имени, сначала этим занялись представители других социальных наук и лингвисты (Lieberson, Mikelson, 1995; см. об этом: Aura, Hess, 2010; Algan et al., 2013b).

<sup>4</sup> Ведь культура передается от родителей к детям (как в процессе социализации, так и через гены), а имя выбирается родителями в соответствии с культурой, к которой они принадлежат, то есть имя в итоге оказывается индикатором культуры.

и не свойственные их культуре имена, то есть имена могут включать информацию об адаптации индивидов к культуре, в которой они живут. Пожалуй, ни одна другая характеристика культуры человека такой информации не содержит, что оправдывает ее отдельное рассмотрение.

Мы в первую очередь обращаем внимание на микроуровень и приводим примеры влияния культуры на индивида — ее носителя. Подробное рассмотрение именно микроуровня позволяет лучше понять, почему все-таки культура оказывается настолько значима.

Наконец, в статье по столь обширной теме мы не стремимся полностью осветить все известные или все новые работы о роли культурных факторов. Наша задача — представить красочную и разнообразную картину влияния культуры на нашу жизнь и измерения экономистами этого влияния. Нашей цели служит и не совсем обычное сочетание в одной статье раздела о культуре в целом и об именах как частном проявлении культуры.

### **Как культура влияет на экономику**

В обобщенном виде в составе культуры можно выделить три крупных компонента: культурные нормы, религию и язык. Им посвящено большое число исследований, в том числе эмпирических, в которых изучаются микро-, мезо- и макроэффекты культуры. Мы сделаем акцент на эмпирических работах, в которых анализируются микровоздействия культурных норм на индивидуальное поведение, в свою очередь влияющее на функционирование институтов и на экономическое развитие в целом. Именно примеры такого рода микроэффектов помогают понять детали и механизмы влияния культуры на экономическое развитие.

#### *Культурные нормы*

Культурные нормы, то есть укорененные в культуре правила, которые координируют взаимодействие индивидов<sup>5</sup>, разнообразны и обусловлены принадлежностью индивида к той или иной культуре. К ним можно отнести и унаследованный уровень межличностного доверия, выступающий важной отличительной чертой разных культур. При этом культурные нормы не только прививаются в семье и в процессе взаимодействия с окружением<sup>6</sup>, но и развиваются в результате позитивного опыта взаимодействия со справедливыми институтами, например с честным судом (Guiso et al., 2006). Но отличительной чертой культурных норм является их инертность. Исследования показывают, что даже мигранты второго поколения, которые никогда не жили в мате-

---

<sup>5</sup> В этом определении мы следуем за дефиницией социальных норм из словаря Palgrave Macmillan, адаптируя его для норм культурных, то есть укорененных в культуре социальных норм.

<sup>6</sup> Исследователи выделяют «вертикальный» и «наклонный» пути передачи культурных норм (Bisin, Verdier, 2001). Первый соответствует воспитанию в семье, второй — восприятию норм от учителей, сверстников и т. п.

ринской стране, демонстрируют близкие ей нормы доверия, стратегии поведения на рынке труда, инвестиционного поведения и т. п.<sup>7</sup>

Однако влияние культурных норм не ограничивается индивидуальным уровнем и может проявляться в специфике экономических и политических институтов, таких как регулирование рынка труда, функционирование финансовых рынков и судебной системы (Guiso et al., 2000; Michalopoulos, Papaioannou, 2014; Tabellini, 2010). А это уже напрямую воздействует на экономический рост и развитие.

*Как жить? Культурные нормы и жизненные стратегии.* Культурные нормы влияют на то, как индивиды организуют свою жизнь: как относятся к другим людям, как строят семью, соблюдают ли законодательство. Так, культура формирует восприятие роли мужчины и женщины в семье (Fernández et al., 2004). Мужчины, чьи матери работали, с большей вероятностью будут женаты на работающих женщинах, чем мужчины из семей с более традиционным распределением гендерных ролей. Для мальчиков тот факт, что помимо домашних обязанностей мать еще и работает, формирует некую культурную норму, которой они продолжают следовать и во взрослой жизни. С другой стороны, в семьях с работающими матерями мальчики больше вовлекаются в домашнее хозяйство и не считают его исключительно женским делом, а впоследствии не ожидают от жены выполнения всей работы по дому.

В Северной Европе молодые люди покидают родительский дом по достижении совершеннолетия, в то время как в Южной Европе (Испания, Греция) с 1970-х годов наблюдается тренд к увеличению периода совместного проживания родителей и детей (Giuliano, 2007). Объясняется это тем, что в Южной Европе молодые люди традиционно покидали родительский дом только для вступления в брак, однако после сексуальной либерализации 1970-х годов они получили возможность вести личную жизнь, оставаясь в родительском доме. Но различия в жилищных стратегиях молодежи с «Севера» и «Юга» могут быть также следствием ухудшения экономической ситуации и повышения цен на жилье в странах Южной Европы, поэтому для выявления эффекта культуры П. Джулиано «помещает» выходцев из разных стран в одинаковые условия — США — и исследует, как живут молодые представители второго поколения мигрантов из стран Южной Европы. И оказывается, что даже в США мигранты из Южной Европы откладывают вступление в брак и продолжают жить с родителями, если имеют возможность приводить домой друзей и сексуальных партнеров.

В исследовании культурных различий между дипломатами в ООН из разных стран сравнивалось число штрафов за неправильную парковку машин (Fisman, Miguel, 2007). До 2002 г. диппредставители обладали иммунитетом, не подпадали под общие законы о парковке и не обязаны были платить штрафы. Так как закон, по сути, не регулировал поведение дипломатов, единственным ограничением для них служили культурные нормы. Оказалось, что дипломаты из стран с высоким уровнем коррупции нарушали правила парковки гораздо чаще.

---

<sup>7</sup> Так, доверие второго поколения мигрантов в США значительно выше у тех, чьи родители были выходцами из Скандинавских стран, по сравнению с мигрантами из других европейских стран (Guiso et al., 2003). Уровень рождаемости и доля работающих женщин в стране происхождения их родителей влияют на индивидуальные стратегии женщин на рынке труда и в вопросах планирования семьи, причем эффект культуры более весом, если мигранты проживают в сплоченной этнической общине (Fernández, Fogli, 2005). Инвестиционные стратегии родителей и детей близки не только в отношении склонности к сбережению, но и применительно к инвестициям в образование (Knowles, Postlewaite, 2004).

*Как работать? Культурные нормы и экономическое поведение.* Культурные нормы оказывают влияние на индивидуальное экономическое поведение, к примеру на склонность к предпринимательству и готовность делегировать полномочия подчиненным.

Для выявления роли культуры при принятии экономических решений использовался эксперимент, в котором первый игрок делится со вторым определенной суммой денег (Henrich, 2000). Если второй соглашается, то игроки забирают деньги, если же не соглашается, то никто ничего не получает. Оказалось, что среднее предложение по дележу сильно отличается между племенами: от 26% в Перу до 58% в Индонезии, причем доля соотносится с доминирующим видом занятости внутри племени. Если основное занятие требует кооперации, то предлагаемая доля будет выше.

Исследования показывают, что доверчивые люди более склонны становиться предпринимателями, чем подозрительные (Guiso et al., 2006). Однако если уровень доверия у индивида выше, чем в среднем у его соотечественников, то у него больше шансов быть обманутым. С другой стороны, если уровень доверия у индивида ниже, чем в среднем по стране, то он упускает возможности и недополучает выгоду. Таким образом, существует некий «идеальный» уровень доверия для каждого общества, который примерно соответствует среднему уровню доверия в стране (Butler et al., 2009).

Если бизнес уже создан, то его функционирование и организация работы внутри компании тоже могут зависеть от уровня доверия. Например, высокий уровень межличностного доверия позволяет руководителям всех звеньев делегировать полномочия на более низкий уровень, тем самым предоставляя подчиненным свободу для творческого решения поставленных задач. Напротив, при низком уровне доверия руководители не заинтересованы в том, чтобы делиться информацией с подчиненными, и концентрируют власть в своих руках (Aghion, Tirole, 1997; Bloom et al., 2012).

*Культурные нормы и институты.* Культурные нормы не только сказываются на индивидуальном поведении, но и влияют на институты и конкурируют с ними, воздействуя на экономическое развитие. Так, отчетливо прослеживается влияние доверия на специфику рынка труда (Aghion et al., 2011; Algan, Cahuc, 2009; Black, Lynch, 2001; Blanchard, Philippon, 2004). Если уровень межличностного доверия в стране высокий, то важную роль на рынке труда будут играть профсоюзы, которым индивиды делегируют представление своих интересов в переговорах с работодателями. Сильный профсоюз способен довести до сведения руководства представление рядовых сотрудников о способах усовершенствования рабочего процесса и тем самым повысить производительность организации. При низком уровне доверия сотрудники не смогут организовать коллективное действие и делегировать представление своих интересов профсоюзу и, как следствие, в поисках защиты обращаются к государству. Таким образом выстраиваются две принципиально разные системы защиты прав работников. В странах Северной Европы в случае потери человеком работы государство гарантирует ему помощь в поиске нового места работы, но не дает ему «защиты от увольнения». Напротив, в Южной Европе, где уровень доверия заметно ниже, государство берет на себя функции регулирования рынка труда,

устанавливая жесткие правила для работодателя, которые затрудняют увольнение сотрудников. «Северная» модель отношений между государством, работодателями и работниками более гибкая и эффективная, чем «южная», в которой производительность компаний снижается из-за невозможности уволить неквалифицированный персонал.

Показательный пример влияния культурных норм на институты демонстрирует также сравнение Северной и Южной Италии. Северные регионы Италии исторически были более свободными, а институты в них — более эффективными, чем на юге (Tabellini, 2010). Впоследствии это привело к тому, что в северных регионах уровень социального капитала оказался значительно выше по сравнению с южными, так как люди восприняли нормы доверия, взаимодействуя с «хорошими» институтами. Напротив, неэффективность институтов в южных регионах Италии привела к низкому уровню доверия среди населения. После объединения Италии и установления единых институтов во всей стране уже укорененные в культуре различия в доверии привели к тому, что де-юре одинаковые институты функционируют по-разному: суды на юге дольше выносят решения, а школы и больницы работают менее эффективно, чем на севере. Эффективные институты и «хорошая» культура (высокий уровень межличностного доверия) создают более выигрышные условия для экономического роста в северных регионах Италии. Иными словами, прежние институты влияют на региональную культуру, которая, в свою очередь, воздействует на экономическое развитие и дальнейшее функционирование институтов.

Если жители севера Италии доверяют институтам и вкладывают деньги в финансовые инструменты, то недоверчивые южане предпочитают давать в долг родственникам (Guiso et al., 2000). Таким образом, высокий уровень общего межличностного доверия на севере приводит к появлению более развитого финансового рынка по сравнению с югом, жители которого доверяют только родным.

Эффект культурных норм может быть даже сильнее влияния государственных институтов. Исследование африканских племен, разделенных государственными границами, демонстрирует, что разные национальные институты слабо влияют на экономическое благосостояние племен. Один и тот же этнос будет существовать примерно одинаково в разных институциональных условиях в силу традиций и устоявшихся культурных норм, которые в отдалении от столичных городов заменяют государственные институты (Michalopoulos, Papaioannou, 2014).

### *Религия*

Религиозная традиция представляет собой набор норм и ценностей, в той или иной мере характерный для ее последователей в зависимости от степени религиозности. Религии устанавливают правила поведения для верующих, а также формируют их восприятие должного экономического поведения и функций государства. Религия, как и рассмотренные ранее культурные нормы, может влиять на индивидуальное поведение, например, на отношение к труду (Вебер, 1990; McCleary, Barro, 2003; Perez-Villadoniga et al., 2014); специфику взаимодействия внутри общин (Arrucada, 2010); на институты, например на налоговую политику государства (Alesina, Giuliano, 2011; Jordan, 2014; Pepinsky, Welborne, 2011; Scheve, Stasavage, 2006; Stegmüller, 2013); в целом на социально-экономическое и политическое развитие государства (Becker, Woessmann, 2009; Botticini, Eckstein, 2007; McCleary, Barro, 2006;

Woodberry, 2012). Мы, как и ранее, сделаем акцент на индивидуальных эффектах религиозных традиций.

*Религия и дух капитализма.* Различия в экономическом поведении между представителями разных конфессий могут проистекать из религиозных доктрин. Так, самые распространенные в мире религиозные традиции (индуизм, буддизм, христианство и ислам) схожи в том, что в целом позитивно относятся к материальному благополучию, поскольку оно позволяет индивиду помогать своей семье и общине. Однако у их последователей формируются разные установки по поводу труда и благотворительности, которые могут привести к более масштабным экономическим последствиям (McCleary, 2007). Еще М. Вебер заметил, что протестантские страны по уровню социально-экономического развития опережают католические, и связал это со специфической трудовой этикой, присущей протестантам (Вебер, 1990). Если в католической традиции труд не имел никакого отношения к перспективам спасения, а был лишь необходимым злом, то в протестантизме отношение к труду начало меняться: трудовая и предпринимательская деятельность стала восприниматься как нравственно оправданная и общественно полезная. После протестантской реформации центры экономической активности переместились из католических Франции, Италии и Испании в протестантские Нидерланды, Англию и Германию, где капитализм развивался наиболее активно.

Корни трудовой этики протестантов можно искать в их отношении к спасению: несмотря на то что для протестантов спасение — вопрос предрешенный, на который никак нельзя повлиять своими земными делами, успех в земной предпринимательской деятельности может быть знаком избранности к спасению. Именно поэтому протестанты могли активно заниматься бизнесом, не рискуя быть обвиненными в жадности и не нарушая норм своей религиозной традиции (Jordan, 2014).

Подтверждая тезис Вебера о позитивной роли протестантизма в социально-экономическом развитии, современные исследования демонстрируют, что последователи протестантских религиозных традиций по сравнению с нерелигиозными респондентами более склонны к труду (Perez-Villadoniga et al., 2014). Так, в Норвегии и Швеции протестанты реже хотят уменьшить количество оплачиваемых рабочих часов, чем их нерелигиозные соотечественники, в то время как католики в Ирландии и Германии, напротив, хотят работать меньше, чем атеисты.

Однако дело здесь может быть вовсе не в специфическом протестантском отношении к труду, а в социальной структуре протестантских общин (Arrucada, 2010). Сообщества протестантов, если сравнивать, например, с католиками, оказываются более сплоченными: члены сообщества активно взаимодействуют друг с другом, следят за соблюдением религиозных норм. Для католиков семья оказывается важнее общины, а доверия удостоиваются преимущественно члены семьи. Таким образом, в логике этой теории наличие социального контроля внутри общины и активное взаимодействие вне семейного круга позитивно влияет на торговлю на местном уровне и способствует развитию капитализма.

Еще одно альтернативное объяснение предлагают исследователи, утверждающие, что роль сыграла не протестантская этика как тако-

вая, а *уровень образования* протестантов (Becker, Woessmann, 2009; Woodberry, 2012). М. Лютер сделал грамотность обязательной для протестантов, чтобы каждый мог самостоятельно, без посредничества священника, прочитать Слово Божие. Согласно теории С. Беккера и Л. Весмана, подтвержденной на данных по Пруссии, именно обязательная грамотность стала отличительной чертой протестантов и способствовала экономическому развитию (Becker, Woessmann, 2009). Таким образом, протестантские районы Пруссии развивались лучше, чем католические, потому что человеческий капитал у протестантов был выше. Распространение в протестантских странах массового образования, а также развитие книгопечатания и СМИ, привело к тому, что люди стали больше участвовать в политической жизни своих стран (Woodberry, 2012). В дальнейшем это обеспечило повышение подотчетности правительств, установление демократических режимов и экономический рост. Связь протестантизма и установления демократических институтов подтверждается и теорией С. Хантингтона: в первой волне демократизации (1828–1926) участвовали преимущественно протестантские страны (Huntington, 1991; Philpott, 2007)<sup>8</sup>.

Так или иначе, непосредственно соблюдая религиозные нормы или заботясь об образовании, одни религии в большей степени поддерживают дух капитализма, другие — в меньшей (Guiso et al., 2006). Но интересно, что есть религиозные убеждения, которые вне зависимости от религии культивируют этот дух. На материале масштабных данных по разным странам было показано, что вера в ад положительно сказывается на отношении к работе (McCleary, Varro, 2003, 2006). При этом вера в рай или просто в жизнь после смерти не имеют такого влияния на мотивацию, как вера в ад: негативная мотивация — страх, в этом случае более эффективна.

*Религия и социальная роль государства.* Религия может влиять и на различия в отношении людей к государственной политике перераспределения доходов. Большинство религий так или иначе постулируют важность социальной справедливости и перераспределения ресурсов от богатых к бедным, однако современные исследования демонстрируют, что религиозные люди по сравнению с атеистами менее склонны поддерживать государственную политику перераспределения (Alesina, Giuliano, 2011; Arikian, 2013; Chen, Lind, 2005; Pepinsky, Welborne, 2011; Scheve, Stasavage, 2006; Stegmüller, 2013). Это может быть вызвано тем, что для религиозных людей их вера и вовлеченность в дела общины заменяют государственную систему социального страхования. В случае болезни или потери работы религиозным людям с большей вероятностью поможет их община, а не государство.

---

<sup>8</sup> Акцент на образовании способствовал экономическому процветанию не только протестантов, но и иудеев (Botticini, Eckstein, 2007). В III веке н.э. в иудаизме появилась новая норма: отец обязан был обучать своих сыновей грамоте. В результате в дальнейшем иудеи получили сравнительное преимущество на рынке: в VIII–IX вв. они активно переселялись в быстрорастущие города Арабского халифата, занимаясь квалифицированным трудом и торговлей. Став купцами, иудеи стали инвестировать в образование даже больше, в результате чего появились единая судебная система и обширная почтовая сеть, связывавшая города в Европе и на Ближнем Востоке, куда местные правители приглашали иудеев в качестве посредников.

Таким образом, участие в жизни религиозной общины можно рассматривать как альтернативный государственному механизму социального страхования (Chen, Lind, 2005). С другой стороны, религия может предоставлять индивидам и другой механизм страхования — психологический. Для религиозных людей *вера*, даже не подкрепленная регулярным посещением религиозных мероприятий, может служить психологическим буфером, который помогает справляться с внешними шоками, такими как безработица или болезнь (Scheve, Stasavage, 2006). В Европе религиозные люди демонстрируют более высокий уровень удовлетворенности жизнью и реже сталкиваются с психологическими проблемами в случае потери работы (Clark, Lelkes, 2005).

Но для всех ли конфессий свойственна отрицательная взаимосвязь между степенью религиозности и отношением к перераспределению? В сравнении с нерелигиозными людьми католики, протестанты и мусульмане склонны менее позитивно оценивать усилия государства по уменьшению имущественного неравенства, в то время как последователи православной религиозной традиции государственную политику перераспределения воспринимают в целом позитивно (Alesina, Giuliano, 2011; Arikan, 2013; Pepinsky, Welborne, 2011). Здесь важно заметить, что религиозные люди, как правило, негативно относятся не к самой идее перераспределения в пользу бедных, а к ее *реализации государством*. Государство оказывает индивидам помощь на основании наличия у них *прав*, в то время как религиозные организации могут *выбирать*, кому помогать, на основании *моральных качеств* нуждающихся (Stegmueller, 2013).

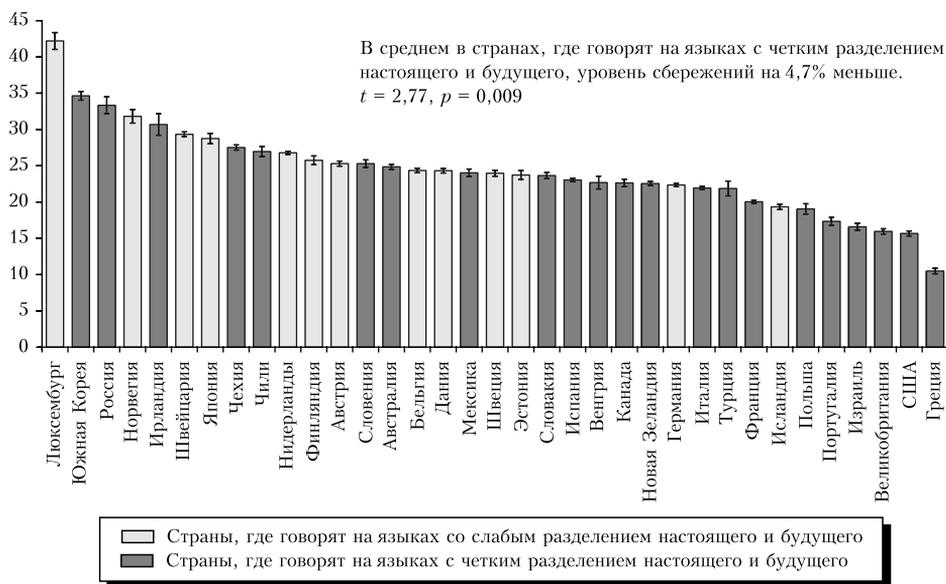
Обобщая сказанное выше, можно заметить, что в более религиозных странах (с более высоким уровнем посещаемости религиозных мероприятий) налоги не так высоки, как в более секулярных странах, поскольку религиозные люди сами выполняют функции государства по социальному страхованию внутри общин. Иллюстрацией к этому тезису могут быть Скандинавские страны, которые сочетают сравнительно невысокий уровень религиозности и широкую политику перераспределения. Напротив, пример США демонстрирует более высокий уровень религиозности и серьезную оппозицию широкой политике перераспределения.

### Язык

Большинство исследований, в которых связываются культурные и экономические переменные, посвящено преимущественно этническим и религиозным традициям как наиболее устойчивым во времени проявлениям культуры. Однако есть еще один культурный предиктор экономического поведения, интерес к которому начал расти в последние годы, — язык. Еще в первой половине XX в. лингвисты предположили, что язык, на котором мы говорим, не только *выражает* то, что мы хотим сказать, но и в некоторой степени *формирует* то, как мы думаем (Boroditsky, 2010; Carroll, 1956). Язык, например, может оказывать влияние на склонность индивидов к накоплению, а также на отношение к дискриминации женщин на рынке труда.

Интересны различия в поведении людей, говорящих на языках с обязательным грамматическим выделением будущего времени (английский, русский) и языках, где грамматические формы настоящего и будущего времени совпадают (Chen, 2013). Отсутствие в языке разницы между настоящим и будущим приводит к тому, что будущее кажется ближе, оно грамматически никак не отделяется от настоящего. Если будущее выделяется особой грамматической формой, то оно кажется отдаленным, будущие платежи дисконтируются, а носители языка менее склонны ответственно относиться к своей жизни. Таким образом, люди, которые в речи разделяют настоящее и будущее, менее склонны к накоплению и ответственному отношению к своему здоровью, чем те, кто говорит на различающих времена языках. Носители языка, в котором для выражения будущего используется настоящее время, к моменту выхода на пенсию накапливают на 39% больше, для них на 24% меньше вероятность курения и на 13% менее вероятно ожирение (Chen, 2013). Показатель доли сбережений в ВВП для стран с языками разного типа представлен на рисунке 2.

**Различия в доле сбережений в ВВП по странам мира (% ВВП)**



Источник: Chen, 2013. P. 715.

Рис. 2

Доминирующий в стране язык, формируя индивидуальные предпочтения, может повлиять и на государственное трудовое законодательство и дискриминацию женщин на рынке труда (Givati, Troiano, 2012). Так, продолжительность оплачиваемого декретного отпуска связана с наличием в доминирующем языке деления личных местоимений на мужские и женские (например, его/ее). Кроме того, на индивидуальном уровне существует устойчивая взаимосвязь между количеством гендерно окрашенных личных местоимений в языке, на котором говорит индивид, и его отношением к тому, что в случае нехватки рабочих мест у мужчин должен быть приоритет при устройстве на работу. Чем больше количество гендерно окрашенных личных местоимений в языке, тем больше вероятность, что человек, который на нем говорит, будет поддерживать дискриминацию женщин на рынке труда. На макроуровне доминирование языка, «дискриминирующего» женщин, приводит к тому, что устанавливаемая государством продолжительность оплачиваемого декретного отпуска меньше, чем в странах, где в языке личные местоимения не разделяются на женские и мужские.

## Как культурная неоднородность влияет на экономику

Влияние культуры на экономику усложняется в ситуации неоднородности, когда общество состоит из нескольких культурных групп, вынужденных взаимодействовать друг с другом ради принятия коллективных решений. Современные исследователи сосредоточены преимущественно на негативных последствиях этнической, религиозной и прочей культурной неоднородности для межличностного доверия и организации коллективных действий (Alesina, La Ferrara, 2002; Bandiera et al., 2005), производства общественных благ (Alesina et al., 1999), управления ресурсами общего доступа (Baland et al., 2007) и экономического развития районов и стран (Algan et al., 2013a; Collier, 2000). Тем не менее помимо общего негативного эффекта для общественного развития, культурная неоднородность может способствовать производству инноваций (Ottaviano, Peri, 2006; Ottaviano, Prarolo, 2009).

### *Механизмы влияния неоднородности*

В общем виде негативный эффект культурной неоднородности для общественного развития проявляется из-за проблем в коммуникации между представителями разных культурных групп. Индивиды склонны больше доверять представителям своей культурной группы в силу общих ценностей и приоритетов, которые вырабатываются под воздействием культурной традиции. Если ценности и приоритеты в разных культурах различаются, то выработать и согласовать общее решение может быть очень трудно. В итоге в неоднородных сообществах индивидам сложнее кооперироваться ради достижения общих целей (Alesina et al., 1999; Esteban, Ray, 1999). Различия в ценностях приводят к тому, что индивиды предпочитают взаимодействовать с представителями своей культурной группы, поскольку это позволяет снизить трансакционные издержки — тратить меньше времени на переговоры и рассчитывать на социальные санкции<sup>9</sup> как дополнительный механизм принуждения к исполнению контрактов (La Ferrara, 2003).

Негативный эффект от культурной неоднородности может быть следствием акцента на различиях между группами. Эксперименты в Индии показывают, что эффективность совместной деятельности падает, если кастовая принадлежность участников становится общеизвестной (Hoff, Pandey, 2004). Если культурная неоднородность афишируется, то представители низших каст опасаются предвзятого отношения к себе и предпочитают вовсе не прикладывать усилий в ходе взаимодействия.

Наконец, негативный эффект от неоднородности может быть связан с нежеланием одной культурной группы производить общественное

---

<sup>9</sup> Э. Мигель и К. Гугерти показывают, что социальные санкции работают только внутри отдельных культурных групп, но не между группами: индивиды гораздо больше заботятся о своей репутации среди «своих», чем среди «чужих» (Miguel, Gugerty, 2005). Отчасти поэтому в обществах с высокой степенью этнолингвистической неоднородности сделки совершаются преимущественно внутри этнических групп. Более высокий уровень доверия внутри этнических групп, обусловленный общей культурой и языком, помогает справляться с несовершенством законодательства и рыночных механизмов (Alesina, La Ferrara, 2005).

блага для другой. Например, если представители группы А считают, что от реализации проекта больше выиграет группа Б, то они будут выступать против него, даже если самой группе А реализация проекта не принесет вреда (Alesina et al., 1999).

В неоднородных районах США общие расходы жителей оказываются *выше*, чем в однородных, однако жители предпочитают тратить *меньше на общественные блага*, в частности на образование. Так, с увеличением доли афроамериканцев в структуре населения округа расходы на образование снижаются. Связано это с тем, что белые американцы в условиях неоднородности предпочитают не финансировать общественные школы, так как считают, что от этого общественного блага больше выиграют афроамериканцы (Alesina et al., 1999).

### *Примеры влияния неоднородности*

Негативные эффекты неоднородности разнообразны и хорошо изучены на множестве эмпирических данных для разных стран. На панельных данных по индивидуальной производительности на британской ферме было показано, как культурная неоднородность влияет на склонность работников фермы к кооперации (Bandiera et al., 2005). В период исследования национальный состав работников менялся каждый день из-за условий найма, а система оплаты труда мотивировала индивидов кооперироваться ради получения более высокой заработной платы. Зарплата работника формировалась исходя из соотношения его индивидуальной выработки и средней производительности всех сотрудников фермы в этот день. Таким образом, высокая производительность одного работника могла повысить средний уровень по ферме и привести к снижению заработной платы других работников, производительность которых была ниже среднего уровня. При такой системе оплаты труда работникам выгодно кооперироваться: договариваясь снижать индивидуальную производительность, они в результате получают более ровный общий уровень производительности и, как следствие, более выгодную оплату труда. Авторы демонстрируют, что культурная неоднородность негативно влияет на склонность работников к кооперации. Чем выше культурная гетерогенность среди сборщиков фруктов, тем ниже вероятность, что они договорятся между собой и «заняты» общий уровень производительности ради более высокой оплаты. Если же среди работников велика доля выходцев из одной страны, то договориться будет легче: общность культуры и устойчивых форматов поведения позволяет доверять коллегам и чувствовать себя более комфортно.

Как и социальные санкции, альтруизм и готовность помогать нуждающимся не выходят за границы этнических групп (Alesina et al., 2003). Так, в США перераспределяется значительно меньше ресурсов, чем в более однородных с точки зрения расы и этноса странах Европы (Alesina et al., 2001). Даже на уровне отдельных городов в США предоставление общественных благ оказывается менее эффективным в неоднородных сообществах (Alesina, La Ferrara, 2005). Во Франции районы с низким уровнем этнического разнообразия оказываются более благополучными: как и в США, в них эффективнее обеспечение общественными благами, меньше случаев вандализма, выше чувство безопасности и уровень доверия среди жителей (Algan et al., 2013a).

Влияние неоднородности на предоставление общественных благ особенно заметно в развивающихся странах. Так, в Кении в этнически неоднородных регионах школы собирают меньше добровольных пожертвований, что негативно сказывается на доступности учебных пособий и общем состоянии школьной инфраструктуры. При прочих равных, если свести неоднородность к минимуму, то размер пожертвований вырос бы на 20%, что позволило бы школам в неоднородных районах за два года удвоить количество учебников (Miguel, Gugerty, 2005). Аналогично в Индии в штатах с высоким уровнем культурной неоднородности общественные блага обеспечиваются значительно хуже, чем в более однородных регионах: доля деревень, в которых имеются школы, общественный транспорт и электричество, в неоднородных штатах

заметно ниже (Banerjee et al., 2005). Проблемы с предоставлением общественных благ приводят к тому, что население вкладывается в блага частные: в неоднородных регионах больше распространены личные насосы и колодцы. Экономисты связывают это с тем, что люди не склонны делиться некоторыми благами с представителями других культурных групп и предпочитают нести убытки из-за отсутствия общей инфраструктуры (Alesina et al., 1999; Banerjee et al., 2005). Более того, неоднородность может оказать решающее воздействие на выбор размера юрисдикции (страны, политического округа) (Alesina, La Ferrara, 2005). Большие политические и экономические образования (большие страны или штаты) имеют производственные преимущества, но при этом население в них с большей вероятностью окажется неоднородным с точки зрения культуры. Маленькие юрисдикции не имеют экономических преимуществ, но зато обладают преимуществами «психологическими»: позволяют минимизировать взаимодействие представителей разных культурных групп и избежать длительного процесса согласования интересов. Согласно этой логике, индивиды предпочтут производить меньше, но при этом взаимодействовать только «со своими».

Негативный эффект культурной неоднородности заметен и при анализе управления общими природными ресурсами. В Непале масштабы вырубki деревьев на дрова значительно больше в деревнях с заметным разделением по линии касты и этноса. Коммуникация между представителями разных культурных групп (относящихся к разным этносам и кастам) затруднена из-за низкого уровня доверия, а значит, принимаемые решения, в частности относительно вырубki лесов, оказываются невыгодными в долгосрочной перспективе (Baland et al., 2007).

Приведенные примеры показывают, что негативные последствия культурной неоднородности заметны в странах с разным этническим составом, с разным уровнем благосостояния и разными политическими режимами. Но всегда ли эти последствия одинаковы? С одной стороны, в демократиях функционирующие политические и экономические институты позволяют формализовать взаимодействие разных групп и снизить уровень напряженности. Именно из-за качества государственных институтов негативные последствия неоднородности в демократиях заметны меньше, чем в автократиях (Collier, 2000). Однако даже в демократиях, например в США, любая неоднородность (социально-экономическая, расовая, культурная) оказывает негативное влияние на склонность индивида участвовать в общественно-политических объединениях (Alesina, Ferrara, 1999). С другой стороны, последствия неоднородности для политического участия могут различаться между старыми и новыми демократиями, хотя негативный эффект неоднородности для межличностного доверия будет схожим (Anderson, Paskeviciute, 2006). Так, в старых демократиях неоднородность не влияет на членство в общественных организациях, но при этом заметна слабая отрицательная взаимосвязь между неоднородностью и интересом индивида к политике. Напротив, в новых демократиях культурная неоднородность увеличивает шансы на то, что индивиды будут членами общественно-политических организаций или будут выражать интерес к политике. Выявленные различия могут быть связаны с качеством политических институтов: в новых демократиях политические институты еще неэффективны, поэтому граждане ищут альтернативные способы защиты своих прав и обеспечения общественных благ, объединяясь в группы. Таким образом, качество политических институтов выступает каналом влияния неоднородности, уточняя и одновременно усложняя картину ее влияния.

Но всегда ли неоднородность — это плохо? Несмотря на то что культурная неоднородность затрудняет кооперацию, у нее есть и некоторые позитивные последствия. Так, взаимодействие представителей разных культур положительно сказывается на производительности фирм и инновационности предлагаемых решений. Сквозь призму разных культур проблемы и способы их решения воспринимаются совершенно по-разному, поэтому фирмы, в которых работают представители разных этносов, с большей вероятностью предлагают нетрадиционные решения и продукты (Ager, Brückner, 2013; Ely, Thomas, 2001; Hartenian, Gudmundson, 2000; Lee, 2014). Выиграть от культурного разнообразия могут не только отдельные фирмы, но и целые города: в США и странах Европы расовая и этническая неоднородность положительно влияют на производительность жителей и экономические показатели города (Bellini et al., 2013; Ottaviano, Peri, 2006; Sparber, 2010; Ottaviano, Prarolo, 2009).

### **Имя как индикатор культуры и его роль**

Разнообразие имен, наряду с разнообразием этносов, языков и религий, выступает одной из важных характеристик неоднородности. Имя является ключевым маркером культурной идентичности: оно может рассказать о расовой и этнической принадлежности носителя и соответственно быть индикатором тех или иных норм и ценностей индивида, определяющих его поведение в различных сферах жизни. Фактически имя может рассказать о том, что подробно рассматривалось нами выше: о предпринимательских качествах его носителя, его отношении к перераспределению, к накоплению человеческого капитала, о нормах просоциального поведения и доверии к окружающим и т. п. Некоторые исследователи говорят даже о том, что имя играет бóльшую роль в формировании ожиданий окружения, чем информация об этносе или социально-экономическом статусе индивида (см., например: Figlio, 2005). Кроме того, имя может сформировать отношение к носителю на основании того, насколько оно популярно или легко произносимо (Laham et al., 2012). Имя также может быть предиктором успехов в образовании (Figlio, 2005) и экономического благополучия в дальнейшей жизни (Algan et al., 2013b; Aura, Hess, 2010; Bertrand, Mullainathan, 2004; Biavaschi et al., 2013; Fryer Jr., Levitt, 2004). При этом эффект имени для его носителя связан с неоднородностью: в зависимости от имени индивид воспринимается как носитель своей или иной для данного региона культуры, и именно это может определять успехи в образовании, карьере и т. п.

#### *Выбор имени*

Мы наблюдаем огромное разнообразие имен, притом, как правило, в какой-либо отдельно взятой стране встречаются имена, выступающие индикаторами разных культур. Но культурная неоднородность, как мы видели, часто ведет к различным негативным последствиям: снижает

производство общественных благ, участие в общественно-политической жизни, доверие, порождает конфликты. Значит, неоднородность имен также может вести к негативным последствиям, при этом имея значение не в целом для сообщества или региона, а для судьбы конкретных индивидов. Так почему родители, тем не менее, передают детям имена, являющиеся индикаторами разных культур? И особенно почему они передают имена, являющиеся индикаторами культур меньшинства в какой-либо стране?

Р. Фрайер-мл. и С. Левитт предлагают четыре теоретические модели, объясняющие, почему в США родители выбирают для ребенка «типично черное» имя, несмотря на высокий риск будущей дискриминации (Fryer Jr., Levitt, 2004).

Во-первых, родители могут просто не знать, что «типично черное» имя несет в себе повышенные риски, или могут недооценивать размер проблемы. В США различия в успешности между индивидами с разными именами заметны с 1960-х годов, но даже сейчас родители продолжают давать детям «типично черные» имена. Поэтому Фрайер и Левитт предлагают и другое объяснение.

Согласно второй модели, выбирая имя ребенку, родители максимизируют собственную полезность на основании прогнозируемых способностей и талантов ребенка, а также того, с кем ему предстоит взаимодействовать — преимущественно с белыми или черными? Если затраты на переезд между районами с доминированием белых и черных велики, то выгоднее выбрать для ребенка имя, соответствующее району. В районе, где афроамериканцы составляют большинство, выгоднее дать ребенку «типично черное» имя, чтобы облегчить его взаимодействие с окружающими. Афроамериканцы с нейтральным или «белым» именем в целом выигрывают на рынке труда, но в изолированных афроамериканских сообществах с высокой вероятностью сталкиваются с дискриминацией. Если от ребенка ожидают многого, то даже в афроамериканском сообществе ему могут дать «белое» имя, чтобы нивелировать будущие негативные эффекты взаимодействия с белыми в хорошей школе или на хорошей работе. Если же ожидания низкие, то «типично черное» имя больше поможет его обладателю в родном афроамериканском районе. Суммируя сказанное выше, в логике этой модели родители-афроамериканцы выберут «типично белое» имя, когда: 1) ожидают, что ребенок будет способным; 2) затраты на переезд в «белый» район невысоки; 3) на рынке труда способности и квалификация кандидата ценятся выше; 4) относительные издержки от «белого» имени при взаимодействии с черными падают; 5) преимущества от обладания «белым» именем при взаимодействии с белыми увеличиваются.

В рамках третьей модели Фрайер и Левитт предлагают посмотреть на выбор имени для ребенка как на сигнал, который родители посылают окружающим. Выбрав «типично черное» имя, семья позиционирует себя как часть афроамериканского сообщества и может рассчитывать на более эффективное и выгодное взаимодействие с соседями. Как и в предыдущей модели, в этой логике «белое» имя дает преимущества на рынке труда, но приводит к дискриминации в локальном сообществе, где доминируют афроамериканцы.

Наконец, выбор имени может быть просто выбором идентичности и следованием нормам, которые эта идентичность предполагает. Так в 1960–1970-х годах последователи идеологии «Black Power» призывали афроамериканцев демонстрировать свою культуру, из-за чего значительно выросло количество обладателей «типично черных» причесок и нарядов. Афроамериканцы захотели быть собой, создавать свою идентичность, а не походить на белых. Увеличение популярности «типично черных» имен в тот же период отлично вписывается в этот культурный поворот от адаптации к сохранению культурных традиций.

В русле последней модели Фрайера и Левитта лежит и гипотеза о том, что выбор имени может быть следствием влияния поп-культуры — песен, фильмов, телевизионных программ (Disdier et al., 2010). Французские родители все чаще выбирают для детей нетрадиционные и иностранные имена, закрепившиеся в поп-культуре. В деревнях Бразилии дети из малообеспеченных семей тоже часто получают имена в честь героев «мыльных опер», с которыми себя ассоциируют их матери (La Ferrara et al., 2012).

Таким образом, выбор имени для ребенка зависит от того, знают ли родители о дискриминации обладателей инокультурных имен; в каком сообществе семья планирует жить и работать, нужно ли завоевывать расположение этого сообщества; а также может быть следствием влияния поп-культуры.

В анализе негативных последствий специфических для данной культуры имен (для их носителей) наиболее часто исследуется успех (точнее, неуспех) на рынке труда тех, чье имя ассоциируется с не доминирующей для данного региона культурой. Мы разберем лишь некоторые иллюстрации, выбранные из большого массива эмпирической литературы на этот счет, а также рассмотрим примеры, когда негативный эффект имени не проявляется или проявляется в иных сферах.

### *Эффект имени: рынок труда*

Чуждое для данной культуры имя может быть причиной меньшей успешности на рынке труда его носителя, то есть меньших шансов быть приглашенным на собеседование, более низкой заработной платы и т. п. Этот эффект носит название статистической дискриминации и протестирован во множестве эмпирических исследований. Более того, литература о роли чуждых имен состоит по большей части именно из работ по статистической дискриминации.

Суть эффекта дискриминации проста и рациональна: работодатель, ожидая *худшую производительность* кандидата с чуждым для данной культуры именем, в условиях дефицита времени даже не открывает его/ее резюме. Поэтому такие кандидаты получают в среднем меньше откликов от потенциальных работодателей. Сходным образом работодатель, даже вызывая кандидата с другим именем на собеседование, назначает ему меньшую заработную плату, чтобы покрыть свои издержки на проверку кандидата, чья производительность может быть ниже. Таким образом, имя в данной модели выступает сигналом национальной, этнической, расовой принадлежности и ассоциируется с производительностью труда индивида, которая не наблюдаема.

Экономические санкции за «неправильное» имя выявлены в разных странах. Все это развитые в экономическом и институциональном плане страны, например, Швеция, Нидерланды, Франция, США, в которых, казалось бы, дискриминации быть не должно. Значительная часть исследований основывается на методологии полевых экспериментов — рассылке или размещении резюме, отличающихся только именами, и проверке откликов работодателей на эти резюме. И все они, согласно исследованиям, находят значимые различия в откликах.

Так, проведенный в Бостоне и Чикаго эксперимент наглядно демонстрирует, в какой степени имя может влиять на вероятность получить от работодателя приглашение на интервью. Исследователи рассылали одинаковые по содержанию резюме, которым случайным образом присваивали типично «белые» и типично «черные» имена. Резюме с «черными» именами получили на 50% меньше откликов по сравнению с резюме с «белыми» именами. Причем дискриминация по имени оказывалась сильнее для резюме более квалифицированных кандидатов, что авторы связывают с политической обратной дискриминации: работодатели предполагают, что высококвалифицированные афроамериканцы не пойдут работать на предлагаемую позицию, потому что могут рассчитывать на большее. Подобное соотношение откликов сохранялось во всех отраслях, районах и в компаниях всех размеров (Bertrand, Mullainathan, 2004).

Исследования, в которых используются иные техники, дают схожие результаты. Более того, вероятность дискриминации принимается во внимание родителями при выборе имен для своих детей.

Например, во Франции на выбор имени для ребенка из семьи мигрантов второго или третьего поколений влияют, во-первых, культурные характеристики родителей и то, насколько для них важно передать ребенку культурную идентичность. Во-вторых, значение при выборе имени может иметь окружение, то есть популярность имени в районе проживания. Наконец, на выбор имени могут повлиять экономические факторы, например ожидаемые негативные последствия для трудоустройства людей с арабскими именами (Algan et al., 2013b). Иными словами, родители при выборе имени для ребенка оценивают всю имеющуюся у них информацию, чтобы определить, покрывают ли выгоды от передачи своих культурных характеристик ребенку экономические потери. В частности, ожидания относительно экономических последствий могут формироваться исходя из уровня доходов соседей с арабскими именами. В отсутствие экономических санкций за арабские имена новорожденных с такими именами было бы на 50% больше каждый год.

Авторы также приводят любопытную статистику безработицы людей с арабскими и неарабскими именами, с детализацией по именам. И оказывается, что, например, среди мужчин с арабским именем Абделькадер безработных 37%, в то время как для носителей имени Филипп она составляет лишь 5%. Аналогично для женщин с именем Фатима, шестым по популярности среди арабских женских имен, уровень безработицы составляет 42% против 10% у женщин с именами Сандрин или Патрисия, притом что безработица среди носителей имен Сандрин или Патрисия находится на максимальном для популярных неарабских имен уровне.

Интересный способ проследить влияние имени на экономическое положение в случае мигрантов из Африки, арабских и славянских стран в Швецию — изучать изменение их дохода после смены фами-

лии на шведскую (Arai, Thoursie, 2009). Исследование показывает, что такая смена фамилии значительно увеличивает заработок — на 26% — и вероятность трудоустройства. Как правило, смена фамилии означает, что человек хочет получить преимущества на рынке труда и не подвергаться дискриминации по происхождению. Часто такие индивиды совмещают несколько стратегий: не только меняют имя, но и усиленно ищут работу, получают дополнительные навыки. Влияние смены фамилии оказывает больший эффект на доходы женщин, лишь слабо влияя на благополучие мужчин. Авторы связывают это с тем, что иностранное имя в сочетании со шведской фамилией у женщин воспринимается как наличие мужа-шведа, что подразумевает включенность в социальные отношения и увеличение количества доступных механизмов трудоустройства. Более того, положительный эффект от смены фамилии не наблюдается для мигрантов из других стран, помимо перечисленных, которые, как правило, изначально занимают более выгодное положение на рынке труда.

Сходный эффект наблюдался и в США в 1930-х годах. Иммигранты меняли имена на традиционно американские, чтобы повысить свои шансы на трудоустройство и достойный заработок. Смена имени на одно из самых популярных (Джон или Уильям) в среднем означала увеличение заработка на 14%, причем эффект был больше для выходцев из Южной Европы и не евреев (Biavaschi et al., 2013).

#### *Неэкономические последствия иностранных имен для их носителей*

Чуждые имена могут повлиять не только на успех их носителей на рынке труда, но и иметь последствия для других сторон их жизни — например образования, рождения детей, счастья. Однако работ, устанавливающих подобную связь, значительно меньше, чем исследований эффектов для рынка труда. И почти все они показывают роль имени в сфере образовательных достижений.

Так, учителя склонны ставить детям с типично «черными» именами менее высокие оценки и в целом ожидать от них меньшего, чем от носителей других имен (Figlio, 2005). Таким образом, предполагается, что в системе образования дискриминация идет не по расовому признаку, а по социальному: учителя подсознательно воспринимают типично «черные» имена как принадлежность к низшему классу и не ждут успехов от таких учеников. При этом разницу можно увидеть даже между детьми из одной семьи, где у одного ребенка типично «черное» имя, а у другого нет.

Схожую дискриминацию обнаруживают и результаты эксперимента с оценкой эссе, случайным образом подписанных турецкими и немецкими именами и высланных учителям школ в двух регионах Германии<sup>10</sup>. Эссе с распространенными немецкими именами (например, Макс или Стефан) получили более высокие оценки, чем эссе с распространенными турецкими именами (Севда или Хакан), что связано с лучшими ожиданиями успехов от немецких школьников, нежели от турецких (Spruietsma, 2013).

<sup>10</sup> По методике этот эксперимент повторяет эксперименты с рассылкой резюме с разными именами для выявления разницы в откликах работодателей.

В итоге и количество лет образования у носителей культурно иных имен может быть меньше, и дальнейшие успехи в жизни у них могут быть хуже. В частности, было показано, что обладатели «более черных»<sup>11</sup> имен получают меньшее по длительности образование (Aura, Hess, 2010)<sup>12</sup>.

В целом исследований о роли имен для неэкономических переменных совсем немного. И сталкиваются они с проблемой отделения эффекта имени от эффекта начальных условий жизни индивида. Организовать полевой эксперимент для более четкого выявления влияния имени на неэкономические аспекты жизни индивида значительно сложнее, чем организовать эксперимент для понимания ситуации на рынке труда или в сфере образования.

### *Имена или начальные условия?*

Исследования роли имен связаны с серьезной проблемой наличия множества факторов, которые могут влиять на экономические и неэкономические успехи индивида. Так, жизнь в районе с высокой безработицей и преступностью и неблагоприятные условия при рождении (например, наличие молодой матери-одиночки) негативно влияют на возможности получения образования и дальнейшей успешной социализации. Носители культурно чужеродных имен могут часто сталкиваться именно с такими неблагоприятными начальными условиями. Подобные имена могут также просто даваться детям матерями, живущими в неблагоприятных условиях, и быть отражением более низкого социально-экономического статуса (Aura, Hess, 2010; Fryer Jr., Levitt, 2004). В итоге может быть так, что совсем не имя определит многое в жизни человека, а эти начальные условия. А имя будет *не причиной, а следствием* таких условий.

Можем ли мы в таком случае утверждать, что имя влияет на жизнь человека? По-видимому, да. Исследователи предпринимают разные попытки достоверно установить влияние имени. В этом помогает упоминавшаяся ранее методика полевых экспериментов, позволяющая сформировать экспериментальную и контрольную группы со случайным отбором входящих в эти группы и приписывать различия между этими группами эффекту имени. Для более четкого установления роли имен могут использоваться и иные техники, например сравнение результатов детей из одной семьи, которое, по сути, означает контроль на одинаковые начальные условия и гены (Figlio, 2005). Но есть работы, в которых при учете начальных условий влияние имен не обнаруживается.

Так, Фрайер и Левитт (Fryer Jr., Levitt, 2004), анализируя успешность женщин, рожденных в 1973–1974 гг. в Калифорнии, приходят к выводу о том, что имя не определяет (или почти не определяет) разницу между носителями «черных» и «белых» имен — в имущественном положении, количестве лет образования,

<sup>11</sup> Вслед за Фрайером и Левиттом (Fryer Jr., Levitt, 2004) авторы строят индекс, показывающий вероятность оказаться темнокожим для носителя того или иного имени.

<sup>12</sup> Кроме того, у носителей таких имен ниже показатели счастья и выше вероятность родить ребенка до 25 лет.

возрасте рождения первого ребенка и т. п. Имя, как показывают авторы, является скорее отражением социально-экономического статуса индивида, и его эффект при контроле на начальные условия жизни индивида становится пренебрежимо малым или вовсе исчезает. В целом, как отмечают авторы, в 1980–1990-х годах типично «черные» имена давали своим детям женщины с низким уровнем образования, молодые и незамужние. Аналогичный анализ имен 6000 американцев показал, что значимость части переменных, демонстрирующих успешность в жизни, пропадает при контроле на разного рода индикаторы начальных условий жизни индивида — пол, возраст, расу, образование родителей, наличие родителя, рожденного за пределами США, религию и т. п. (Aura, Hess, 2010)<sup>13</sup>.

Таким образом, вопрос о роли начальных условий жизни человека остается открытым. Это и понятно — подобные исследования связаны с серьезной проблемой эндогенности и требуют детальных данных об индивидах, с их именами и начальными условиями жизни. Но они могут дать новые ответы на вопросы о влиянии неоднородности, об инертности культуры и возможностях ее адаптации посредством выбора имен для детей<sup>14</sup>, о культурной трансмиссии и препятствиях на ее пути.

\* \* \*

Культура влияет на экономическое развитие, и предложенный выше анализ культурных факторов, транслирующих влияние с микро- на макроуровень, позволяет сформировать картину подобного влияния. Важным фактором при этом оказывается *неоднородность* общества, которая, как правило, негативно воздействует на производство общественных благ, управление общими ресурсами, коллективные действия. Наиболее часто исследуется этнолингвистическая неоднородность, хотя помимо этничности и языка есть не менее важный идентификатор культурной принадлежности индивида, формирующий отношение к нему окружающих, — его имя. Имя содержит информацию о культурных нормах индивида, его этнической и расовой принадлежности, языке, религии и формирует отношение окружающих к его носителю. При этом в отличие от языка или этничности имя содержит элементы ассимиляции и адаптации индивида к культурной среде, в которой он оказался. И с этой точки зрения имя является более «чистым» индикатором культуры, учитывающим ее изменчивость.

Рассматривая разнообразные культурные факторы, мы сосредоточились на микроуровне и стремились показать, каких успехов достигли

---

<sup>13</sup> Справедливости ради стоит сказать, что авторы все-таки осторожно интерпретируют часть результатов как свидетельства дискриминации (Aura, Hess, 2010), правда, необычного вида, когда, например, белые носители «черных» имен оказываются в проигрыше. Авторы связывают это с наличием не только издержек от «черного» имени, но и сопряженных с ним выгод, связанных с идентичностью и принадлежностью к соответствующей группе. Белые носители «черных» имен оказываются лишены этих выгод и таким образом сталкиваются только с издержками от своих имен.

<sup>14</sup> Вполне вероятно, что имя — единственный культурный фактор, который можно изменить быстро. И изменение имени — с культурно иного на созвучное культуре места проживания — связано с изменением отношения к носителю имени. Что, в свою очередь, может изменить его благосостояние, доверие к окружающим, нормы поведения, то есть изменить весь комплекс культурных норм индивида.

исследования в области культуры, что удалось эмпирически продемонстрировать в столь непростой для количественных исследований области. При этом за рамками осталось множество проблем — определений культуры, ее измерений, установления причинно-следственных связей, эндогенности. Так, зачастую мы наблюдаем замкнутый круг влияния — хорошие институты формируют культуру, а она, в свою очередь, начинает поддерживать хорошие институты. И отделить эффект именно культуры от эффекта других переменных, которые ее формируют, бывает крайне трудно. Однако в настоящей статье проанализированы работы, авторы которых применяют многочисленные способы решения проблем эндогенности и причинно-следственных связей. Поэтому мы можем с уверенностью говорить о том, что рассмотренные нами примеры влияния культуры эмпирически обоснованы.

### Список литературы / References

- Вебер М. (1990). Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения. М.: Наука [Weber M. (1990). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*. In: Weber M. Selected writings. Moscow: Nauka (In Russian).]
- Ager P., Brückner M. (2013). Cultural diversity and economic growth: Evidence from the US during the age of mass migration. *European Economic Review*, Vol. 64, No. 3, pp. 76–97.
- Aghion P., Algan Y., Cahuc P. (2011). Can policy affect culture? Minimum wage and the quality of labor relations. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 9, No. 1, pp. 3–42.
- Aghion P., Tirole J. (1997). Formal and real authority in organizations. *Journal of Political Economy*, Vol. 105, No. 1, pp. 1–29.
- Alesina A., Baqir R., Easterly W. (1999). Public goods and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 4, pp. 1243–1284.
- Alesina A., Devleeschauwer A., Easterly W., Kurlat S., Wacziarg R. (2003). Fractionalization. *Journal of Economic Growth*, Vol. 8, No. 2, pp. 155–194.
- Alesina A., Ferrara E.L. (1999). Participation in heterogeneous communities. *NBER Working Papers*, No. 7155.
- Alesina A., La Ferrara E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, Vol. 85, No. 2, pp. 207–234.
- Alesina A., La Ferrara E. (2005). Ethnic diversity and economic performance. *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, No. 3, pp. 762–800.
- Alesina A., Giuliano P. (2011). Preferences for redistribution. In: J. Benhabib, A. Bisin, M. O. Jackson (eds.). *Handbook of Social Economics*. Amsterdam: Elsevier, pp. 93–131.
- Alesina A., Glaeser E., Sacerdote B. (2001). Why doesn't the US have a European-style welfare system? *NBER Working Papers*, No. 8524.
- Algan Y., Cahuc P. (2009). Civic virtue and labor market institutions. *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 1, No. 1, pp. 111–145.
- Algan Y., Cahuc P. (2010). Inherited trust and growth. *The American Economic Review*, Vol. 100, No. 5, pp. 2060–2092.
- Algan Y., Hémet C., Laitin D. (2013a). The social effects of ethnic diversity at the local level: A natural experiment with exogenous residential allocation. *Working Papers Sciences Po*, No. 00843173.
- Algan Y., Mayer T., Thoenig M. (2013b). The economic incentives of cultural transmission: Spatial evidence from naming patterns across France. *CEPR Discussion Papers*, No. 9416.

- Anderson C. J., Paskeviciute A. (2006). How ethnic and linguistic heterogeneity influence the prospects for civil society: A comparative study of citizenship behavior. *Journal of Politics*, Vol. 68, No. 4, pp. 783–802.
- Arai M., Thoursie P. S. (2009). Renouncing personal names: An empirical examination of surname change and earnings. *Journal of Labor Economics*, Vol. 27, No. 1, pp. 127–147.
- Arikan G. (2013). Values, religiosity and support for redistribution and social policy in Turkey. *Turkish Studies*, Vol. 14, No. 1, pp. 34–52.
- Arrucada B. (2010). Protestants and Catholics: Similar work ethic, different social ethic. *The Economic Journal*, Vol. 120, No. 547, pp. 890–918.
- Aura S., Hess G. D. (2010). What's in a name? *Economic Inquiry*, Vol. 48, No. 1, pp. 214–227.
- Balan D. J., Knack S. (2012). The correlation between human capital and morality and its effect on economic performance: Theory and evidence. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 40, No. 3, pp. 457–475.
- Baland J.-M., Bardhan P., Das S., Mookherjee D., Sarkar R. (2007). Inequality, collective action and the environment: Evidence from firewood collection in Nepal. In: J.-M. Baland, P.K. Bardhan, S. Bowles (eds.). *Inequality, Cooperation and Environmental Sustainability*. Princeton: Princeton University Press, pp. 246–274.
- Bandiera O., Barankay I., Rasul I. (2005). Cooperation in collective action. *Economics of Transition*, Vol. 13, No. 3, pp. 473–498.
- Banerjee A., Iyer L., Somanathan R. (2005). History, social divisions, and public goods in rural India. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 3, No. 2-3, pp. 639–647.
- Becker S.O., Woessmann L. (2009). Was Weber wrong? A human capital theory of Protestant economic history. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 124, No. 2, pp. 531–596.
- Beine M., Docquier F., Özden Ç. (2011). Diasporas. *Journal of Development Economics*, Vol. 95, No. 1, pp. 30–41.
- Bellini E., Ottaviano G. I., Pinelli D., Prarolo G. (2013). Cultural diversity and economic performance: evidence from European regions. In: R. Crescenzi, M. Percoco (eds.). *Geography, Institutions and Regional Economic Performance*. Heidelberg etc.: Springer, pp. 121–141.
- Bertrand M., Mullainathan S. (2004). Are Emily and Greg more employable than Lakisha and Jamal? A field experiment on labor market discrimination. *American Economic Review*, Vol. 94, No. 4, pp. 991–1013.
- Beugelsdijk S., Maseland R. (2011). *Culture in economics: History, methodological reflections and contemporary applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bivaschi C., Giulietti C., Siddique Z. (2013). The economic payoff of name Americanization. *IZA Discussion Paper*, No. 7725.
- Bisin A., Verdier T. (2001). The economics of cultural transmission and the dynamics of preferences. *Journal of Economic Theory*, Vol. 97, No. 2, pp. 298–319.
- Black S. E., Lynch L. M. (2001). How to compete: the impact of workplace practices and information technology on productivity. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 83, No. 3, pp. 434–445.
- Blanchard O., Philippon T. (2004). The quality of labor relations and unemployment. *NBER Working Papers*, No. 10590.
- Bloom N., Sadun R., Van Reenen J. (2012). The organization of firms across countries. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 127, No. 4, pp. 1663–1705.
- Boroditsky L. (2010). Lost in Translation: New cognitive research suggests that language profoundly influences the way people see the world; A different sense of blame in Japanese and Spanish. *Wall Street Journal*. July 23.
- Botticini M., Eckstein Z. (2007). From farmers to merchants, conversions and diaspora: Human capital and Jewish history. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 5, No. 5, pp. 885–926.
- Butler J., Giuliano P., Guiso L. (2009). The right amount of trust. *NBER Working Papers*, No. 15344.

- Carroll J. B. (ed.) (1956). *Language, thought, and reality: Selected writings of Benjamin Lee Whorf*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Chen D. L., Lind J. T. (2005). The political economy of beliefs: Why fiscal and social conservatives/liberals come hand-in-hand. Annual Meeting of the American Political Science Association. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2470325>.
- Chen M. K. (2013). The effect of language on economic behavior: Evidence from savings rates, health behaviors, and retirement assets. *American Economic Review*, Vol. 103, No. 2, pp. 690–731.
- Clark A. E., Lelkes O. (2005). Deliver us from evil: Religion as insurance. *PSE Working Papers*, No. 2005-43.
- Collier P. (2000). Ethnicity, politics and economic performance. *Economics & Politics*, Vol. 12, No. 3, pp. 225–245.
- Disdier A.-C., Head K., Mayer T. (2010). Exposure to foreign media and changes in cultural traits: Evidence from naming patterns in France. *Journal of International Economics*, Vol. 80, No. 2, pp. 226–238.
- Easterly W., Levine R. (1997). Africa's growth tragedy: Policies and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1203–1250.
- Ely R. J., Thomas D. A. (2001). Cultural diversity at work: The effects of diversity perspectives on work group processes and outcomes. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 46, No. 2, pp. 229–273.
- Esteban J., Ray D. (1999). Conflict and distribution. *Journal of Economic Theory*, Vol. 87, No. 2, pp. 379–415.
- Fernández R., Fogli A. (2005). Culture: An empirical investigation of beliefs, work, and fertility. *NBER Working Papers*, No. 11268.
- Fernández R., Fogli A., Olivetti C. (2004). Mothers and sons: Preference formation and female labor force dynamics. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 4, pp. 1249–1299.
- La Ferrara E. (2003). Kin groups and reciprocity: A model of credit transactions in Ghana. *CEPR Discussion Paper*, No. 3705.
- La Ferrara E., Chong A., Duryea S. (2012). Soap operas and fertility: evidence from Brazil. *American Economic Journal: Applied Economics*, Vol. 4, No. 4, pp. 1–31.
- Figlio D. N. (2005). Names, expectations and the black-white test score gap. *NBER Working Papers*, No. 11195.
- Fisman R., Miguel E. (2007). Corruption, norms, and legal enforcement: Evidence from diplomatic parking tickets. *Journal of Political Economy*, Vol. 115, No. 6, pp. 1020–1048.
- Fryer Jr. R. G., Levitt S. D. (2004). The Causes and Consequences of Distinctively Black Names. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 3, pp. 767–805.
- Ginsburgh V.A., Weber S. (2014). Culture, linguistic diversity, and economics. In: V. A. Ginsburgh, D. Throsby (eds.). *Handbook of the economics of art and culture*, Vol. 2. Amsterdam: Elsevier, pp. 507–543.
- Giuliano P. (2007). Living arrangements in Western Europe: Does cultural origin matter? *Journal of the European Economic Association*, Vol. 5, No. 5, pp. 927–952.
- Givati Y., Troiano U. (2012). Law, economics, and culture: Theory of mandated benefits and evidence from maternity leave policies. *Journal of Law and Economics*, Vol. 55, No. 2, pp. 339–364.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2000). The role of social capital in financial development. *NBER Working Papers*, No. 7563.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2003). People's opium? Religion and economic attitudes. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50, No. 1, pp. 225–282.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2, pp. 23–48.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2011). Civic capital as the missing link. In: J. Benhabib, A. Bisin, M. O. Jackson (eds.). *Handbook of Social Economics*. Amsterdam: Elsevier. pp. 417–480.

- Hartenian L. S., Gudmundson D. E. (2000). Cultural diversity in small business: Implications for firm performance. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 5, No. 3, pp. 209–219.
- Helliwell J. F., Putnam R. D. (2007). Education and social capital. *Eastern Economic Journal*, Vol. 33, No. 1, pp. 1–19.
- Helliwell J. F., Wang S. (2011). Trust and wellbeing. *International Journal of Wellbeing*, Vol. 1, No. 1, pp. 42–78.
- Henrich J. (2000). Does culture matter in economic behavior? Ultimatum game bargaining among the Machiguenga of the Peruvian Amazon. *American Economic Review*, Vol. 90, No. 4, pp. 973–979.
- Hoff K. R., Pandey P. (2004). Belief systems and durable inequalities: An experimental investigation of Indian caste. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 3351.
- Huntington S. P. (1991). *The third wave: Democratization in the late twentieth century*. Norman: University of Oklahoma Press.
- James H. S. (2015). Generalized morality, institutions and economic growth, and the intermediating role of generalized trust. *Kyklos*, Vol. 68, No. 2, pp. 165–196.
- Jordan J. (2014). Religious belief, religious denomination, and preferences for redistribution: A comparison across 13 countries. *West European Politics*, Vol. 37, No. 1, pp. 19–41.
- Kennedy B. P., Kawachi I., Brainerd E. (1998). The role of social capital in the Russian mortality crisis. *World Development*, Vol. 26, No. 11, pp. 2029–2043.
- Knack S., Keefer P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 4, pp. 1251–1288.
- Knowles J., Postlewaite A. (2004). Do children learn to save from their parents? Unpublished Manuscript, University of Pennsylvania. URL: <http://economics.yale.edu/sites/default/files/files/Workshops-Seminars/Macroeconomics/postlewaite-040302.pdf>.
- Laham S. M., Koval P., Alter A. (2012). The name-pronunciation effect: Why people like Mr. Smith more than Mr. Colquhoun. *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 48, No. 3, pp. 752–756.
- Landes D. S. (1998). *The wealth and poverty of nations: why some countries are so rich and some so poor*. N. Y.: Norton.
- Lee N. (2014). Migrant and ethnic diversity, cities and innovation: Firm effects or city effects? *Journal of Economic Geography*, Vol. 15, No. 4, pp. 769–796.
- Lieberson S., Mikelson K. S. (1995). Distinctive African American names: An experimental, historical, and linguistic analysis of innovation. *American Sociological Review*, Vol. 60, No. 6, pp. 928–946.
- McCleary R. M. (2007). Salvation, damnation, and economic incentives. *Journal of Contemporary Religion*, Vol. 22, No. 1, pp. 49–74.
- McCleary R. M., Barro R. (2003). Religion and economic growth across countries. *American Sociological Review*, Vol. 68, No. 5, pp. 760–781.
- McCleary R. M., Barro R. J. (2006). Religion and economy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2, pp. 49–72.
- Michalopoulos S., Papaioannou E. (2014). National institutions and subnational development in Africa. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 129, No. 1, p. 151.
- Miguel E., Gugerty M. K. (2005). Ethnic diversity, social sanctions, and public goods in Kenya. *Journal of Public Economics*, Vol. 89, No. 11-12, pp. 2325–2368.
- Minarik P. (2014). Religion and economic attitudes in post-communist transition. *Post-Communist Economies*, Vol. 26, No. 1, pp. 67–88.
- Montalvo J. G., Reynal-Querol M. (2014). Cultural diversity, conflict, and economic development. In V. A. Ginsburgh, D. Throsby (eds.). *Handbook of the Economics of Art and Culture*, Vol. 2. Amsterdam: Elsevier, pp. 485–506.
- Nunn N. (2008). The long-term effects of Africa's slave trades. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123, No. 1, pp. 139–176.
- Ottaviano G. I., Peri G. (2006). The economic value of cultural diversity: evidence from US cities. *Journal of Economic Geography*, Vol. 6, No. 1, pp. 9–44.

- Ottaviano G. I., Prarolo G. (2009). Cultural identity and knowledge creation in cosmopolitan cities. *Journal of Regional Science*, Vol. 49, No. 4, pp. 647–662.
- Pepinsky T. B., Welborne B. C. (2011). Piety and redistributive preferences in the Muslim world. *Political Research Quarterly*, Vol. 64, No. 3, pp. 491–505.
- Perez-Villadoniga M.J., Prieto-Rodriguez J., Suarez-Pandiello J. (2014). Willingness to work and religious beliefs in Europe. *International Journal of Manpower*, Vol. 35, No. 1/2, pp. 147–165.
- Philpott D. (2007). Explaining the political ambivalence of religion. *American Political Science Review*, No. 3, pp. 505–525.
- Platteau J.-P. (2000). *Institutions, social norms, and economic development*. Amsterdam: Harwood.
- Scheve K., Stasavage D. (2006). Religion and preferences for social insurance. *Quarterly Journal of Political Science*, Vol. 1, No. 3, pp. 255–286.
- Sparber C. (2010). Racial diversity and macroeconomic productivity across US states and cities. *Regional Studies*, Vol. 44, No. 1, pp. 71–85.
- Sprietsma M. (2013). Discrimination in grading: experimental evidence from primary school teachers. *Empirical Economics*, Vol. 45, No. 1, pp. 523–538.
- Stegmueller D. (2013). Religion and redistributive voting in Western Europe. *Journal of Politics*, Vol. 75, No. 4, pp. 1064–1076.
- Tabellini G. (2008). Institutions and culture. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 6, No. 2-3, pp. 255–294.
- Tabellini G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 8, No. 4, pp. 677–716.
- Woodberry R. D. (2012). The missionary roots of liberal democracy. *American Political Science Review*, No. 2, pp. 244–274.
- Zak P. J., Knack S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, Vol. 111, No. 470, pp. 295–321.
- 

## **Culture, names and economic development**

*Ekaterina Borisova\*, Anna Kulkova*

*Authors affiliation:* National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). \* Corresponding author, email: eborisova@hse.ru.

Various components of culture have long been in the focus of economic research. Numerous empirical studies show that cultural norms, as well as religion and language, matter for economic development and have not only statistical but also economic significance. This paper considers various examples of how culture can affect individual values and behavior. It also deals with personal names as a key marker of one's cultural identity. Overall, the paper contributes to the more profound understanding of a famous notion that “culture matters”, and helps clarify the mechanisms through which culture exerts its influence.

*Keywords:* culture, cultural norms, trust, religion, names, economic development.

*JEL:* Z10, O10.

## ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

---

*А. Белянин, И. Денисова*

### **Бедность не порок, но научная проблема**

*(Нобелевская премия по экономике  
2015 года — Ангус Дитон)*

Нобелевская премия по экономике 2015 года присуждена Ангусу Дитону за исследования потребительского поведения, бедности и благосостояния. В статье дается характеристика его основных научных результатов, а также анализируется его вклад в экономическую науку с точки зрения сбора и анализа микроэкономических и социальных данных.

*Ключевые слова:* теория поведения потребителя, гипотеза перманентного дохода, бедность, неравенство, почти идеальная система спроса, лонгитюдные исследования.

*JEL:* C81, D1, D31, D91, F63, I15, I31.

Нобелевскую премию по экономике в 2015 г. получил профессор Принстонского университета Ангус Дитон. На академическом олимпе нобелиатов Дитон — фигура одновременно и ожидаемая, и очень неожиданная. Имя его известно специалистам уже очень давно — по крайней мере с начала 1980-х годов, когда появилась книга «Экономическая теория и поведение потребителей» (Deaton, Muellbauer, 1980a), тут же ставшая — и до сих пор остающаяся — классическим, энциклопедическим источником по микроэкономической теории поведения потребителя. Да и сама тематика премии Королевского Банка Швеции памяти Альфреда Нобеля в 2015-м г. — за исследования индивидуального поведения, — пожалуй, «витала в воздухе». Так, тотализатор компании Thomson Reuters вывел в «народные» лидеры таких известных исследователей, как Ричард Бланделл из Университетского колледжа Лондона, Джон Лист из Университета Чикаго и Чарльз Мански из Северо-Западного университета<sup>1</sup>. Из этого списка, пожалуй, лишь Лист, как экспериментальный экономист, не может считаться пря-

---

*Белянин Алексей Владимирович* (icef-research@hse.ru), PhD, доцент Международного института экономики и финансов НИУ ВШЭ, старший научный сотрудник ИМЭМО РАН (Москва); *Денисова Ирина Анатольевна* (idenisova@nes.ru), PhD, профессор РЭШ, ведущий научный сотрудник ЦЭМИ РАН и ЦЭФИР (Москва).

<sup>1</sup> <http://sciencewatch.com/nobel/2015-predictions/economics-laureates>

мым коллегой Дитона по экономической специализации. И все-таки академики выбрали именно его — 70-летнего британца по рождению, профессора Принстонского университета, мастера интерпретаций и популяризатора микроданных, работы которого уже навсегда изменили науку о поведении и поныне продолжают удивлять научное сообщество. Впрочем, обо всем по порядку.

В своей нобелевской лекции<sup>2</sup> профессор Дитон выделил три основные темы своих исследований.

*Экономическая наука может быть инструментом для проведения экономической политики, но для этого она должна быть основана на высококачественных данных.* Измерение в экономике имеет фундаментальное значение — и как основа для честной проверки результатов экономической теории и оценки экономической политики, и как отправная точка для новых результатов и развития экономической мысли. Ответственная экономическая политика, направленная на преодоление неравенства, снижение уровня бедности и обеспечение устойчивого экономического роста, должна опираться на точное понимание того, как эти меры отражаются на тех людях, в отношении которых они, собственно, принимаются. Поэтому самостоятельной и очень важной задачей экономической науки является создание хороших баз микроэкономических данных, основанных на опросах населения, — таких как PSID и NLSY в США, BHPS в Великобритании, GSOEP в Германии, RLMS в России, CLMS в Китае, NSS в Индии и множество аналогичных баз данных в развивающихся странах (Deaton, 1997). Собственно, вся современная микроэконометрика и экономика труда с оценками эффектов социальной и макроэкономической политики, не говоря уже о межстрановых сопоставлениях благосостояния, были бы невозможны без таких ресурсов, само появление которых было во многом инспирировано работами, а в ряде случаев и непосредственными усилиями Дитона.

*Анализ поведения индивидов и домохозяйств и влияние этого агрегированного поведения на макроэкономические процессы.* Только анализ дезагрегированных данных позволяет понять источники и последствия неравенства и бедности. Поведение и благосостояние тесно связаны друг с другом на уровне индивидов, однако эта связь не обязательно прослеживается на уровне экономических агрегатов — таких как потребление, накопление, совокупный спрос. Отсюда, в частности, вытекает принципиальное значение неоднородности индивидуальных предпочтений и возможностей, которые нельзя не учитывать при проведении экономической политики и при оценке ее влияния в самых разных контекстах — от потребительского выбора до инфляционных ожиданий, сбережений, межвременных предпочтений, стратегий деторождения, поведения на рынке труда и др.

*Экономический подход к исследованию индивидуального поведения, основанный на гипотезе рациональности и методе выявленных предпочтений.* Экономическая наука исходит из того, что люди дей-

<sup>2</sup> [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2015/deaton-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2015/deaton-lecture.html).

ствуют в своих собственных интересах (как они их понимают) и, как правило, принимают такие решения, которые оптимальны для них с учетом имеющихся бюджетных, институциональных и когнитивных ограничений. С этой точки зрения, практически любые экономические решения, принимаемые типичными индивидами и домохозяйствами, можно представить как решение некоторой максимизационной задачи, которое само подсказывает, как выглядит оптимальное поведение и какие переменные влияют на принятие этого решения. Более того, при ряде дополнительных допущений (не обязательно очень жестких) теория подсказывает и функциональную форму этой взаимосвязи — эконометрическую модель, которую можно оценить на реальных данных, получив тем самым теоретически обоснованные оценки таких величин, как уровни удовлетворенности и благосостояния людей, а также эффектов сравнительной статики — влияния экономической политики на эти показатели.

Следование этим принципам позволило Дитону сформировать парадигму современных исследований потребления и сбережений, бедности и неравенства и получить ряд фундаментальных результатов, позволяющих оценить, а где-то и переосмыслить наши представления о том, что влияет на эти характеристики и какой должна быть экономическая политика, направленная на повышение качества жизни людей как в развивающихся, так и в развитых странах (Дитон, 2016).

Нобелевский комитет по экономике в своем обосновании выбора лауреата 2015 г. выделил три основных направления теоретических и эмпирических исследований, в которые Дитон внес наибольший личный вклад<sup>3</sup>. Это методы оценки спроса на потребительские товары; исследование динамического потребительского поведения; методологическое руководство сбором и анализом данных о бюджетах домашних хозяйств в развивающихся странах.

### **Оценивание систем спроса на потребительские товары**

В этой области работы Дитона, и прежде всего серия статей в соавторстве с Джоном Мюлбауэром, задали новый стандарт количественных исследований потребительского выбора. Предложенная авторами в 1980 г. «Почти идеальная система спроса» (An Almost Ideal Demand System) и сейчас остается одной из основных прикладных моделей потребительского поведения.

Основой индивидуального благосостояния является потребление, измерение которого лежит в основе любых оценок бедности, неравенства и социальной политики. Ключевую роль в этих оценках играет зависимость потребления товаров от доходов (кривая Энгеля)

---

<sup>3</sup> Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2015. [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2015/advanced.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2015/advanced.html)

и, в частности, доля расходов, приходящихся на конкретные товары. До работы Дитона и Мюллбауэра (Deaton, Muellbauer, 1980b) совокупный спрос на товары в прикладных экономических моделях задавался через систему функций расходов репрезентативного агента, линейно зависящих от дохода и цен. Более того, лежавшие в основе предположения о виде функции полезности, позволявшие работать с системой спроса на товары, параметры которого можно оценить на достаточно скудных агрегированных данных середины XX в., значительно ограничивали класс рассматриваемых функций. По сути, как отмечал Дитон, тестирование теоретических свойств систем спроса, используемых в тот период, на данных не имело смысла, поскольку эти свойства уже были заложены в предположениях модели и вид уравнений выписывался исходя из этих предположений (Deaton, 1974). Это значительно ограничивало осмысленность практического использования систем потребительского спроса на товары с точки зрения анализа изменений, вызываемых движением относительных цен и дохода. Кроме того, доминировавший подход игнорировал проблемы агрегирования при переходе от индивидуального потребителя к совокупному потреблению.

Прорыв Дитона и Мюллбауэра — а их статья 1980 г. попала в список 20 наиболее влиятельных работ, опубликованных в журнале *American Economic Review* за первые 100 лет существования журнала, — состоял в том, что они предложили более общий подход, позволявший получить гибкую нелинейную структуру систем потребительского спроса на товары, оставшуюся при этом несложной в оценивании на данных и позволявшую тестировать соответствие теоретических предположений о потребительском поведении индивидов реальным данным:

$$w_j = \alpha_j + \sum_k \gamma_{jk} \log p_k + \beta_j \log \left( \frac{c_r}{P} \right).$$

Почти идеальная система спроса предполагает оценку доли  $w_j$  расходов на товар  $j$  в потребительских бюджетах в зависимости от цены товаров разных категорий  $p_k$ , а также от уровня совокупных расходов  $c_r$ , нормированного на общий уровень цен  $P$ . Эта формула обладает высокой функциональной гибкостью: она допускает нелинейность потребления по доходам, позволяет тестировать предсказания равновесной теории потребительского поведения через оценки коэффициентов  $\alpha$ ,  $\gamma$  и  $\beta$ ; наконец, прямо учитывать неоднородность экономических агентов (размера домохозяйств и возраста их членов) при переходе от индивидуального к агрегированному спросу. Кроме того, она обладает полезными теоретическими свойствами — в частности, расходы на  $j$ -й товар можно представить как равновесный спрос репрезентативного индивида с соответствующей функцией издержек. Эти свойства обусловили ее популярность в прикладных исследованиях: и через 35 лет предложенный подход лежит в основе оценивания спроса на товары в разных странах и на разных данных (агрегированных, индивидуальных и семейных), а также в смежных областях, например

при исследовании рыночной власти в отраслях с олигополистической конкуренцией.

### **Исследование динамического потребительского поведения**

Серия работ Дитона в 1980-е годы заложила фундамент того, что позже назвали микроэкономической революцией в исследовании потребления и сбережений в разные периоды времени. Дитон убедительно продемонстрировал, насколько пагубно игнорировать процесс агрегирования при переходе от моделирования индивидуального потребительского и сберегательного поведения к пониманию закономерностей формирования совокупных потребления и сбережений. Именно его работы изменили стандарт исследований в макроэкономике, которые в современном своем состоянии базируются на микроданных и учитывают неоднородность экономических агентов.

В этой связи стоит особо выделить критический анализ теории межвременных предпочтений (см. обобщение в: Deaton, 1991). История начинается издавдалека: ключевыми теориями, объясняющими потребительское и сберегательное поведение экономических агентов во времени, начиная с 1970-х годов, являются теория перманентного дохода, разработанная Милтоном Фридменом, и теория жизненного цикла, предложенная Франко Модильяни, сделавшим акцент на оптимальности сглаживания потребления в разные периоды жизни. Эти теории хорошо согласуются с эмпирическими наблюдениями о том, что сбережения изменяются в ответ на временные изменения дохода, но остаются почти неизменными при постоянном долгосрочном тренде дохода. Будучи сформулированы для описания поведения индивидуального потребителя, теории довольно долго тестировались на агрегированных данных о совокупном потреблении разных индивидуальных потребителей.

В конце 1970-х дискуссия о потребительском и сберегательном поведении активизировалась с появлением оптимизационных динамических моделей с рациональными ожиданиями. В этих моделях были развиты идеи Фридмена и Модильяни и исследовалось оптимальное потребление в условиях неопределенности и рациональных ожиданий. В частности, было показано, что оптимальное поведение индивида требует выбора им такого уровня потребления, чтобы предельная полезность потребления равнялась бы предельной полезности совокупного богатства (Hall, 1978; McCurdy, 1981). Динамика потребления при этом описывается мартингалом (обобщенное случайное блуждание), что соответствует рациональности межвременного поведения. Вместе с тем в экономической литературе известны и другие результаты (Strotz, 1955), показывающие, что межвременные предпочтения могут быть не только не рациональными, но даже внутренне противоречивыми. Эмпирическое тестирование предсказаний моделей динамического поведения должно было вынести вердикт, и Дитон принял в этой работе самое активное участие.

Во-первых, рациональные индивиды, оптимизирующие межвременное потребление, должны стремиться выравнивать свои дисконтированные предельные полезности потребления  $u'(c_t)$  и  $u'(c_{t+1})$  с точностью до ошибок прогнозов будущих доходов  $v_{t+1}$ :

$$u'(c_t) = \beta(1+r)(u'(c_{t+1}) + v_{t+1}),$$

где:  $\beta$  — дисконтный множитель, а  $r$  — процентная ставка доходности по активам.

Если считать, что ожидания рациональны, то в ошибке прогноза не должно быть никаких систематических компонент, — иначе говоря, на агрегированных данных разность между потреблением в соседние временные периоды

$$\frac{1}{\beta(1+r)} u'(c_t) - u'(c_{t+1}) = v_{t+1}$$

должна представлять собой случайное блуждание. В начале 1980-х (Flavin, 1981; Hall, Mishkin, 1982; Blinder, Deaton, 1985) было показано, что это не так: в отклонениях межвременного агрегированного потребления присутствует систематический неслучайный компонент, связанный с флуктуациями доходов.

Развивая эти идеи, Дитон в своей работе 1987 г. впервые сформулировал так называемый *парадокс Дитона*, изменивший фокус дискуссии по вопросам потребительского поведения на многие годы (Deaton, 1987). Если в упрощенной версии модели перманентного дохода с рациональными ожиданиями задать в качестве дохода случайный процесс, хорошо описывающий наблюдаемый в агрегированных данных доход, то эта модель предсказывает, что оптимальное потребление должно быть *более* волатильно, чем реальный текущий доход. Этот вывод прямо следует из того, что перманентный доход является более гладким, чем реальный: рациональные репрезентативные агенты, предвидящие предстоящие подъемы реального дохода, должны были бы переносить потребление на текущий момент, так что в периоды, предшествующие росту, потребление должно превышать текущие доходы. На тот момент уже хорошо было известно, что в агрегированных данных наблюдается прямо противоположная картина — потребление *менее* волатильно, чем доход. Это никем ранее не замеченное наблюдение поначалу стало откровением для экономистов и вызвало немало споров: некоторые коллеги даже советовали Дитону сменить род деятельности и заняться чем-то, что у него, быть может, будет лучше получаться. А Роберт Солоу поздравил Дитона с прекрасной работой.

В чем же причина такого противоречия теоретического предсказания реальным данным? По этому вопросу развернулась оживленная дискуссия, в результате которой стало понятно, что ключевая проблема не в рациональности индивидов (как могли бы предположить некоторые противники экономического подхода), а в использовании агрегированных данных. Ведь совокупное потребление — это результат сложного взаимодействия оптимального поведения неоднород-

ных индивидов, взаимодействия, которое к тому же далеко не всегда представимо при помощи модели одного репрезентативного агента (см., например: Jackson, Yariv, 2015). Эта неоднородность сказывается и в том, что свойства случайных процессов, генерирующих *индивидуальный* доход, могут отличаться для разных индивидов. Игнорирование влияния неоднородности индивидов на процесс агрегирования, пренебрежение микроданными при анализе макроэкономических агрегатов чревато искаженным пониманием динамики потребительского поведения. Результатом этой дискуссии стал решительный разворот макроэкономистов к использованию микроданных и анализу случайных процессов, задающих динамику индивидуального дохода. Кроме того, дискуссия стимулировала появление динамических моделей индивидуального потребительского поведения в условиях специфической неопределенности и ограничений ликвидности.

### Работа с данными

Дитон, так ярко продемонстрировавший необходимость опоры на микроданные при анализе потребительского и сберегательного поведения, внес решающий вклад в понимание того, что даже в отсутствии истинно панельных данных можно делать содержательные выводы о динамике индивидуального поведения. Он разработал методы получения псевдопанельных данных на основе повторяющихся кросс-секционных данных, описал их преимущества и ограничения и обосновал их применимость для анализа индивидуального потребительского поведения во времени (Deaton, 1985). Основная идея состоит в том, что в достаточно большой кросс-секционной выборке индивиды одной и той же возрастной когорты составляют случайную выборку из этой возрастной когорты. В этом случае средние характеристики, рассчитанные для когорты в каждом периоде наблюдений, дадут временной ряд, который служит хорошим приближением поведения возрастной когорты в отсутствие истинной панели. Эта серия работ имела важное значение для формирования международных программ бюджетных обследований домашних хозяйств в развивающихся странах.

Дитон также отметил, что выводы из динамических моделей потребления с рациональными ожиданиями о том, что оптимальное потребление в многопериодной модели описывается процессом случайного блуждания, имеют важное значение для неравенства в потреблении и оценки роли систем социального страхования. Действительно, в этом случае потребление агентов, начавших с близкого уровня потребления в первые периоды, будет с течением времени все больше расходиться в ответ на различия в случайных процессах получаемого ими дохода. Тем самым неравенство в потреблении будет расти в течение жизненного цикла, если нет никаких встроенных механизмов сглаживания неравенства (например, систем социального страхования). В совместной работе с Крис Паксон Дитон показал на данных США, Великобритании и Тайваня, что такой рост неравенства в потреблении внутри когорт действительно наблюдается (Deaton,

Raxson, 1994). При этом характеристики процесса расхождения (роста неравенства) потребления индивидов одной возрастной когорты с течением времени — хорошая мера способности систем социального страхования, формальных и неформальных, сглаживать неравенство. Эта статья инициировала исследования систем страхования и их роли в сглаживании доходов и потребления в разных странах. В нобелевской лекции свои исследования именно в этой области Дитон назвал своим самым важным вкладом в экономическую науку.

Дитон — вдохновитель и ключевой методолог сбора и анализа данных об уровне жизни и потребительском поведении домашних хозяйств. Именно его идеи во многом определили международную программу обследований домохозяйств в развивающихся странах. Появление микроданных об уровне жизни домохозяйств в разных частях света совершило революцию в экономике развития, создав высококачественную эмпирическую базу для исследований бедности и неравенства. Монография Дитона «Understanding consumption» (Deaton, 1992) о работе с данными обследований домашних хозяйств остается настольной книгой нескольких поколений экономистов.

\* \* \*

При таком разнообразии подходов и тем, которые разрабатывал Дитон в разные периоды своей научной карьеры, трудно остановиться на чем-то одном. И все таки — если выбирать одну ключевую характеристику его вклада в науку, — пожалуй, можно сказать, что это прежде всего профессиональный интерес к реальным проблемам, с которыми обычные люди сталкиваются в повседневной жизни, стремление исследовать глубинные причины наблюдаемых явлений и предложить их решения с помощью усовершенствованных методов экономического анализа.

Один пример — исследование предпочтений семей в отношении пола ребенка (Deaton, 1989). Известно, что люди во многих странах нередко предпочитают мальчиков девочкам — однако означает ли это реальную дискриминацию детей по признаку пола? Дитон предложил изящный способ ответить на этот кажущийся неподъемным для эмпирических исследований вопрос: надо исследовать динамику потребления взрослых товаров до и после рождения ребенка и сравнить эти изменения в случае рождения в семье мальчика и девочки. Отсутствие значимых различий в типе потребления в зависимости от пола ребенка, подтвержденное на данных развивающихся стран (Кот-д'Ивуар и Таиланд), свидетельствует о том, что на уровне семейного потребительского поведения дискриминации нет, — что, конечно, дает ценную информацию к размышлению о природе и причинах ее иных проявлений.

Упомянем и другое, совсем новое исследование, опубликованное Дитоном в соавторстве со своей супругой Анной Касс и посвященное еще одному важному феномену, обнаруженному совсем недавно. Речь идет о динамике заболеваемости и смертности в США (Cass, Deaton,

2015). Принято было считать (и это подтверждалось на реальных данных), что богатство, которым по мировым меркам уж никак не обделены белые американцы, служит надежным источником снижения заболеваемости и смертности. Действительно, продолжительность жизни этой когорты росла, а заболеваемость снижалась начиная со второй половины XX в. Эта тенденция распространилась также на чернокожих и испаноязычных американцев в конце прошлого столетия. Однако, как показано в исследовании, основанном на общенациональных опросах и демографических данных, в последние десятилетия тенденция сменилась на обратную — смертность именно белых американцев перестала снижаться и начала даже расти, что традиционно считалось характерным для развивающихся или переходных экономик (таких как страны Восточной Европы), но никак не для развитых США. Такой результат также был крайне неоднозначно встречен в литературе, и это вполне в духе Дитона: без постановки проблемы, без точного диагноза невозможно подступиться к поиску решений. Гениальные ученые ставят проблемы — талантливые их решают.

Все это, безусловно, учитывал и Нобелевский комитет, который в своем обосновании подчеркивает, что исследования Дитона затрагивают ключевые вопросы экономической политики. Они оказали и оказывают огромное влияние на практику экономической политики в развитых и развивающихся странах. Выбор Нобелевского комитета как нельзя кстати подчеркивает важность глубокого понимания экономического поведения людей и домохозяйств и то, что именно это поведение в конце концов определяет экономическое развитие и благосостояние стран и народов.

### Список литературы/References

- Дитон А. (2016). Великий побег: Здоровье, богатство и истоки неравенства. М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия» [Deaton A. (2016). *The great escape: Health, wealth, and the origins of inequality*. Moscow: Gaidar Institute Publ.; Liberal Mission Foundation. (In Russian).]
- Blinder A., Deaton A. (1985). The time series consumption function revisited. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2, pp. 465–521.
- Case A., Deaton A. (2015). Rising morbidity and mortality in midlife among white non-Hispanic Americans in the 21st century. *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*, Vol. 112, No. 49, pp. 15078–15083.
- Deaton A. (1974). A reconsideration of the empirical implications of additive preferences. *Economic Journal*, Vol. 84, No. 3, pp. 338–348.
- Deaton A., Muellbauer J. (1980a). *Economics and consumer behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Deaton A., Muellbauer J. (1980b). An almost ideal demand system. *American Economic Review*, Vol. 70, No. 3, pp. 312–326.
- Deaton A. (1985). Panel data from time series of cross-sections. *Journal of Econometrics*, Vol. 30, No. 1-2, pp. 109–126.
- Deaton A. (1987). Life-cycle models of consumption: Is the evidence consistent with the theory? In: T. Bewley (ed.). *Advances in Econometrics*. Vol. II. Amsterdam: North-Holland.
- Deaton A. (1989). Looking for boy-girl discrimination in household expenditure data. *World Bank Economic Review*, Vol. 3, No. 1, pp. 1–15.

- Deaton A. (1991). Savings and liquidity constraints. *Econometrica*, Vol. 59, No. 5, pp. 1221–1248.
- Deaton A. (1992). *Understanding consumption*. Oxford: Oxford University Press.
- Deaton A., Paxson C. (1994). Intertemporal choice and inequality. *Journal of Political Economy*, Vol. 102, No. 3, pp. 437–467.
- Deaton A. (1997). *The analysis of household surveys: A microeconomic approach to development policy*. Washington, DC: World Bank.
- Flavin M. (1981). The adjustment of consumption to changing expectations about future income. *Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 5, pp. 974–1009.
- Hall R. E. (1978). Stochastic implications of the life-cycle-permanent income hypothesis: theory and evidence. *Journal of Political Economy*, Vol. 86, No. 2, pp. 971–987.
- Hall R. E., Mishkin F. S. (1982). The sensitivity of consumption to transitory income: estimates from panel data on households. *Econometrica* Vol. 50, No. 2, pp. 461–481.
- Jackson M., Yariv L. (2015). The non-existence of representative agents. Unpublished Manuscript, Stanford University. [http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID2703061\\_code161894.pdf?abstractid=2684776&mirid=1](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2703061_code161894.pdf?abstractid=2684776&mirid=1).
- MaCurdy T. E. (1981). An empirical model of labor supply in a life-cycle setting. *Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 6, pp. 1059–1085.
- Strotz R. H. (1955). Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, Vol. 23, No. 3, pp. 156–180.
- 

## **Poverty is no crime, but a problem to study (Nobel Memorial Prize in economics 2015 — Angus Deaton)**

*Alexey Belianin<sup>1,\*</sup>, Irina Denisova<sup>2</sup>*

*Authors affiliation:* <sup>1</sup>National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia); <sup>2</sup>New Economic School (Moscow, Russia).

\* Corresponding author, email: [icef-research@hse.ru](mailto:icef-research@hse.ru)

The Nobel Prize in Economics in 2015 was awarded to Angus Deaton for his studies of consumer behavior, poverty and welfare. The paper provides an explanation of Deaton's key academic achievements and his contribution to economics and policy making in the area of micro data collection and analysis.

*Keywords:* theory of consumer behavior, permanent income hypothesis, poverty, inequality, Almost Ideal Demand System, longitudinal studies, Nobel Memorial Prize in economics.

*JEL:* C81, D1, D31, D91, F63, I15, I31.

*Г. Клейнер*

## **Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории\***

*Часть 2*

Статья представляет собой вторую часть работы, опубликованной в предыдущем номере журнала. В первой части с позиций системной экономической теории были рассмотрены базовые аспекты проблемы устойчивости экономики в стратегической перспективе. Во второй части статьи раскрываются возможности этой теории как аппарата анализа устойчивости экономики и ее ключевых подсистем. Исследован потенциал четырех системных секторов экономики (объектного, проектного, процессного и среднего) в активизации развития и стабилизации функционирования экономики. Предложена модель распределения ролевых функций системных секторов экономики на разных стадиях кризисного цикла, обеспечивающая ее сбалансированное развитие. Объясняется особая роль объектного (организационного) сектора экономики как активной подсистемы, поддерживающей стабильность и разнообразие в экономике. Многоуровневая структура экономических субъектов рассматривается как своеобразный каркас национальной экономики, играющий особую роль в периоды кризиса и посткризисного развития. Сделан акцент на необходимости укреплять субъектный каркас экономики, в том числе статус отраслей как субъектов мезоэкономики. Предлагаются связанные с этим преобразования в организации власти и управления, формулируются рекомендации по основным направлениям экономической политики в сфере стабилизации национальной экономики.

*Ключевые слова:* устойчивость экономики, системная экономическая теория, кризисный цикл экономики, секторы экономики, сбалансированность экономики.

*JEL:* B4, B5, E32, L53, O1.

---

*Клейнер Георгий Борисович* ([george.kleiner@inbox.ru](mailto:george.kleiner@inbox.ru)), член-корр. РАН, замдиректора ЦЭМИ РАН, завкафедрой Финансового университета при Правительстве РФ (Москва).

\* Статья подготовлена за счет гранта Российского научного фонда, проект № 14-18-02294. Окончание. Начало см.: Вопросы экономики. 2015. № 12. С. 107–123.

## Системная экономическая теория как база анализа устойчивости экономики

### *Социально-экономические системы с точки зрения СЭТ*

Системная экономическая теория (СЭТ) возникла на рубеже XX–XXI вв. как реакция на обнаружившиеся проблемы ортодоксальной экономической теории (см., например: Полтерович, 1998; Kornai, 1998; Dosi, 2000). Основным предметом изучения в СЭТ стали социально-экономические системы разных масштабов и уровней. Такое обобщение позволило включить в единый предметный ряд различные по масштабам, формам и функциям виды экономической активности: организации, кластеры, экономические процессы и проекты, события, сетевые структуры, институты и институциональные совокупности и т. п. Целью создания и развития СЭТ была разработка единого научного аппарата для анализа разнокачественных явлений и образований в современной неоднородной, неравновесной и нестационарной экономике.

Рассмотрение экономических систем с точки зрения их локализации в пространственно-временном экономическом континууме создает предпосылки для учета как общеэкономических закономерностей, так и территориально или темпорально (во времени) специфических (в том числе исторических) особенностей. Такая концепция отчасти реализует требования к экономической теории, сформулированные в: Ходжсон, 2004.

Выбор в качестве основной единицы анализа в СЭТ социально-экономической системы как относительно обособленного, устойчивого в пространстве и времени, доступного наблюдению образования, с одной стороны, позволяет рассматривать с единых позиций разнообразные экономические конструкции (предприятия, регионы, отрасли, институты, проекты и др.), а с другой — создает предпосылки для формирования релевантного категориально-модельного исследовательского аппарата.

Более высокий уровень абстракции СЭТ по сравнению с другими направлениями теории обеспечил возможность построить систему базовых категорий, замкнутых относительно такой ключевой для экономики операции, как *соединение* (объединение, комплексирование, совместное рассмотрение и т. п.) систем. Проблема в том, что соединение агентов не является агентом, соединение предприятий — не предприятие, соединение государств — не государство, соединение физических или юридических лиц — ни то, ни другое, и т. д. Однако соединение систем выступает системой, если пользоваться приведенным выше ее понятием. Тем самым системно-экономическая теория усиливает базовый арсенал качественного экономического анализа, что важно для анализа и прогнозирования экономики в условиях турбулентности и неоднородности, в эпоху масштабных качественных кризисов, радикально меняющих ситуацию в экономике, политике и социальной сфере.

Экономическая активность реализуется в создании или поддержке функционирования экономических единиц следующих видов: эко-

номические объекты (предприятия, организации, регионы, отрасли и т. п.); экономические проекты (строительство здания, разработка нового изделия, реорганизация предприятия и т. п.); экономические процессы (инфляция, распространение инноваций, реализация продукции и т. п.); экономические среды (инвестиционный климат, информационная среда, Интернет и т. п.). СЭТ предлагает универсальную классификацию, согласно которой эти виды систем образуют базис для совокупности всех экономических систем. В соответствии с новой теорией экономических систем между их базовыми функциональными свойствами и морфологическими пространственно-временными характеристиками имеется тесная связь (Клейнер, 2011а). В зависимости от особенностей пространственно-временной локализации среди экономических систем можно выделить четыре базовые группы:

а) системы, для которых пространственные и временные границы не определены, — *системы средового типа* (например, социально-экономические институты, предпринимательский климат, инфраструктура, Интернет; типовое обозначение такого типа систем — А);

б) системы, для которых известны темпоральные, но не известны пространственные границы, — *системы процессного типа* (например, логистические процессы, распространение инноваций, передача знаний; типовое обозначение — В);

в) системы, для которых определены как темпоральные, так и пространственные границы, — *системы проектного типа* (например, строительство здания, освоение производства нового вида продукции, проведение Олимпийских игр; типовое обозначение — Г);

г) системы, для которых определены пространственные, но не определены временные границы, — *системы объектного типа* (например, страна, регион — субъект Федерации, предприятие; типовое обозначение — Д).

Символически каждую систему базового типа можно изображать в виде прямоугольника с частичной или полной окантовкой периметра и штриховкой внутренности: утолщение вертикальных границ означает ограниченность в пространстве; утолщение горизонтальных границ — ограничение по времени (рис. 8). Виды штриховки отражают представление о системах как о совокупности соответственно сред, процессов, проектов и объектов. Отметим, что получившиеся четыре класса систем устойчивы относительно операции объединения: объединение сред — среда, процессов — процесс, проектов — проект и объектов — объект.

Учитывая неопределенность и неполноту информации, можно утверждать, что

**Символические изображения систем средового, процессного, проектного и объектного типов с учетом пространственных и временных границ**

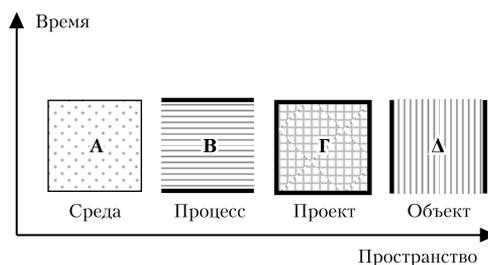


Рис. 8

каждая реальная система имеет черты всех четырех типов в разной степени (обычно один из них — лидирующий; часто это связано с лидерством той или иной базовой подсистемы). В общем случае можно говорить о системе как об амальгаме (соединении, «сплаве») в некоторых пропорциях базовых систем четырех типов. Таким образом, каждой системе соответствует точка в четырехмерном пространстве,  $i$ -я координатная ось которого отражает размер (например, «мощность»)  $i$ -й базовой компоненты данной системы ( $I = A, B, G, \Delta$ ). Отсюда вытекает, что с точки зрения СЭТ экономическое пространство следует рассматривать как четырехмерное.

*Системная структура экономики с точки зрения СЭТ:  
системные секторы и их взаимодействие*

Совокупность объектных экономических систем (систем с лидирующей объектной компонентой) образует *объектный сектор* экономики, средовых — *средовой*, процессных — *процессный* и проектных — *проектный сектор*. Можно рассматривать их как подсистемы экономики на макроуровне, имея в виду, что соединение конечного числа систем одного типа также выступает системой того же типа. Не следует думать, что эти секторы пространственно разделены: внутри средовой системы (например, сети железных дорог в России) находятся объектные системы (скажем, штаб-квартира ОАО «РЖД»). Эти секторы можно с некоторыми допущениями охарактеризовать следующим образом: объектный сектор как «организационный», то есть состоящий из организаций; средовой — как «инфраструктурный»; проектный — как «событийный» (выполнение проекта — частный, хотя и важный, элемент события); процессный — как «распространительный» (большинство процессов предполагают перемещение в пространстве тех или иных благ). Как и при делении экономики на отрасли, системные секторы могут пересекаться, и однозначно идентифицировать систему как имеющую данный системный тип порой непросто. Однако в большинстве случаев обращение к истории возникновения (создания) такой системы помогает определить ее природу. Характер и структура взаимодействия системных секторов экономики впервые были обоснованы в: Клейнер, 2013.

Подобно тому, как в процессе движения экономики в широком смысле ее четыре основные подсистемы (наука — политика — управление — практика; см. часть I) чередуются в исполнении ролей ведущей, поддерживающей, нейтральной и противоборствующей подсистем, в экономике в узком смысле сходные роли выполняют указанные четыре системных сектора. К этим подсистемам применимы понятия, определяющие



Рис. 9

структуру и чередование их собственных жизненных циклов (см. часть 1): обновление, становление, развитие, зрелость. Структура взаимодействия системных секторов экономики (в узком смысле) в обобщенном виде приведена на рисунке 9.

В этом контексте естественная схема распределения ролевых функций системных секторов во взаимоотношениях с экономикой в узком смысле (табл. 3) подобна аналогичной схеме ролей подсистем в экономике в широком смысле (см. табл. 1). Аналогия основана на представлении экономической науки как средовой системы (не имеющей определенных границ в пространстве и времени); экономической политики — как процессной системы, сферы принятия экономических решений как политических процессов; управленческой сферы — как совокупности локальных во времени и пространстве решений; реальной экономики — как объектной системы (совокупности экономических объектов).

Подобно тому, как в таблице 1 в период *кризиса* ведущая роль отдана управленческой подсистеме экономики, в таблице 3 такую роль играет *проектный сектор* (это означает, что управление экономикой в кризисный период в значительной мере сводится к управлению проектами). Иными словами, кризисная экономика — это проектная экономика. Далее, на *посткризисной стадии*, первенство переходит к хозяйственной подсистеме (если речь идет об экономике в широком смысле) и *объектному сектору* (применительно к экономике в узком смысле). Здесь включаются долгосрочные цели, связанные с объектами как системами с неограниченным жизненным циклом. В *межкризисный период* лидируют экономическая наука и *средовой сектор* с ориентацией на создание когнитивной и технологической инфраструктуры экономики. Это создает предпосылки для активизации экономической политики и *процессного сектора* на *предкризисной стадии* в целях смягчения последствий грядущего кризиса.

В целом взаимоотношения подсистем в таблицах 1 и 3 соответствуют взаимоотношениям в тетраде «объектная система — средовая система — процессная система — проектная система», где, согласно СЭТ, наиболее значимы связи между соседними элементами цепочки. (Графическое изображение подсистем таблицы 1 в виде тетрады представлено на рис. 1, а подсистем таблицы 3 — на рис. 9.)

Т а б л и ц а 3

**Ролевые функции и жизненные циклы подсистем  
на разных стадиях развития экономики (в узком смысле)**

Подсистема страновой экономики	Период развития экономики			
	кризисный	посткризисный	межкризисный	предкризисный
Проектный сектор	Лидерство Зрелость	Оппозиция Обновление	Нейтралитет Становление	Поддержка Развитие
Объектный сектор	Поддержка Развитие	Лидерство Зрелость	Оппозиция Обновление	Нейтралитет Становление
Средовой сектор	Нейтралитет Становление	Поддержка Развитие	Лидерство Зрелость	Оппозиция Обновление
Процессный сектор	Оппозиция Обновление	Нейтралитет Становление	Поддержка Развитие	Лидерство Зрелость

Теперь мы можем объяснить сходство рисунков 1–4, 6 и 9. Все эти схемы отражают структуру *тетрады* — устойчивого комплекса из четырех систем разных типов. Это относится не только к рисункам 2, 6 и 9, отражающим взаимодействие подсистем экономики в широком смысле, подсистем общества и подсистем экономики в узком смысле, но и к рисункам 1, 3 и 4, отражающим взаимодействие стадий одной системы. Смену этих стадий можно рассматривать как проявление ее различных свойств. По сути, период, который мы называем кризисным, характеризуется лидерством в экономике одной из проектных («событийных») систем. Это означает, что проектная ипостась экономики становится тогда лицом экономики (иными словами, экономика поворачивается к внешнему миру (обществу) своим «проектным лицом»). Наоборот, в межкризисном периоде экономика приобретает выраженные средовые черты, поскольку лидирует подсистема средового типа. По аналогичным причинам в предкризисном периоде экономика демонстрирует черты процессной системы, а в посткризисном — объектной. Таким образом, рисунок 1 можно рассматривать как изображение тетрады, представляющей четыре ипостаси экономики: средовую, процессную, проектную и объектную. Аналогично можно интерпретировать и рисунок 3.

Данная концепция связывает динамику развития системных секторов экономики с периодами кризисного цикла. Эта связь рассматривается как двусторонняя: с одной стороны, наступление той или иной фазы должно сопровождаться системной реструктуризацией, приводящей к конфигурации секторов в соответствии с таблицей 2; с другой стороны, возникновение данной конфигурации должно приводить к соответствующей фазе кризисного цикла. Это задает требования к стратегии развития системных секторов экономики.

На основании изложенного можно сделать общий вывод: проблема устойчивости экономики в целом в рамках представленной структуризации экономического пространства сводится к обеспечению непрерывности и согласованности процессов создания благ в системных секторах *A, B, Г, Д* и перемещения этих благ в рамках межсекторного пространства<sup>1</sup>.

### *Полиморфизм экономических систем*

Представленные выше модели взаимосвязи кризисного цикла экономики и жизненных циклов ее ключевых подсистем можно обобщить и перенести на экономические системы любого масштаба и назначения. Это позволяет прояснить проблему полиморфизма систем: сочетания в рамках одной системы черт объектных, проектных, процессных и средовых систем.

Принадлежность данной экономической системы к числу средовых, процессных, проектных или объектных определяется путем

<sup>1</sup> Подчеркнем, что, говоря о системных секторах и межсекторном пространстве, мы не имеем в виду географическое пространство, поскольку системные секторы, в отличие от многих входящих в них систем, не имеют пространственной локализации. Речь идет о функциональном межсекторном пространстве.

исследования учредительных или иных установочных документов, анализа истории и текущих функций системы, по аналогии с другими системами и т. п. На уровне системы в целом такое определение становится результатом макроанализа. На мезоуровне практически любая система содержит подсистемы всех четырех типов. Так, предприятие как объектная система содержит подсистемы средового типа (внутрифирменные регламенты, организационная культура и т. д.), процессного (технологические, логистические процессы и др.) и проектного типа (инвестиционные и инновационные проекты, реструктуризация и др.). Демонстрация черт этих подсистем зависит, с одной стороны, от позиции наблюдателя по отношению к самой системе (эту зависимость оставим в стороне), а с другой — от фазы ее кризисного цикла.

Известно также, что любая реальная система на протяжении своего жизненного цикла допускает дисфункции и рано или поздно входит в кризисную фазу (см.: Корнаи, 2002). Следовательно, периоды предкризисного, межкризисного и посткризисного развития также характерны для любой системы, если они укладываются в рамки ее жизненного цикла. Обновление, становление, развитие и зрелость, естественно, имеют смысл в рамках жизненного цикла системы. Наконец, аргументы, подобные использованным при составлении таблиц 1 и 2, приводят к общей модели ролевых функций подсистем данной системы в зависимости от стадий ее кризисного цикла (аналогично табл. 3).

В кризисный период наиболее важная роль принадлежит самой активной проектной подсистеме, в межкризисный — средовой, наименее активной по природе. Соответственно в эти периоды система в целом демонстрирует ипостась, которая обусловлена лидерством соответствующей системы. Подчеркнем, что выражение «демонстрирует» означает, что система воспринимается «общественным наблюдателем» как обладающая чертами средовой, процессной, проектной или объектной системы. Поэтому полиморфизм систем в каком-то смысле играет роль гибкого интерфейса между системой и ее восприятием внешними наблюдателями. Для графического представления модели можно использовать рисунок, аналогичный рисунку 2, с заменой слова «экономика» на слова «экономическая система», а слова «наука», «политика», «управление», «практика» — соответственно на «средовая подсистема», «процессная подсистема», «проектная подсистема» и «объектная подсистема».

## **Сбалансированные системы и устойчивость экономики**

### *Системная структура экономики и проблема сбалансированности*

Понятие сбалансированности находится в том же круге категорий, что и устойчивость экономики. В том или ином виде проблемы сбалансированности и устойчивости экономики обсуждаются практически во всех разделах и версиях экономической теории. В неоклас-

сической экономической теории одной из основных задач считается балансирование таких процессов, как экономический рост, инвестиционная активность, динамика занятости, инфляция и т. п. Таким образом, сбалансированность экономики рассматривается в рамках макроэкономического процессного сектора и выступает прерогативой макроэкономики. Сбалансированность в рамках объектного сектора (на уровне предприятий, домохозяйств) относится к сфере микроэкономики. Процессы межпериодного генетического взаимодействия поколений агентов и их популяций изучаются в рамках эволюционной экономики. Согласованность популяции экономических проектов, по-видимому, не выделена в самостоятельное направление (по отношению к мегапроектам попытки такого рода известны; см., в частности: Флювбьерг, 2006). Необходимость развивать проектную экономику как самостоятельное направление экономической теории и реальной экономики подчеркивает В. Макаров (2013). Наконец, значительная часть вопросов сбалансированности составляющих социально-экономической среды, связанная со структурой пространства социально-экономических институтов, — предмет рассмотрения институциональной экономики.

В нашей работе введено понятие *системной сбалансированности* экономики (Клейнер, 2015). Такая сбалансированность трактуется как пропорциональность размеров четырех системных секторов при примерном равенстве интенсивности обмена между соседними секторами на рисунке 9. Приведенная выше модель синхронизации кризисного цикла экономики, жизненных и ролевых циклов ее системных секторов позволяет уточнить понятие системной сбалансированности экономики. Структура ее системных секторов считается сбалансированной в динамическом смысле, если пропорции между ними соответствуют требованиям в строках таблицы 3.

Стратегия системного развития экономики должна предусматривать адаптацию ее системных секторов к текущей стадии кризисного цикла и подготовку к следующей стадии. В свою очередь, для этого необходим инструментарий непосредственного воздействия на размеры секторов, а также на интенсивность межсекторного взаимодействия.

В целом анализ сбалансированности должен носить иерархический характер. Макроэкономическая системная сбалансированность анализируется в СЭТ на основе исследования сбалансированности макросекторов; мезоэкономическая — систем, составляющих мезоуровень экономики (системных мезосекторов в региональном и отраслевом разрезе); микроэкономическая — экономических систем микроуровня, определяющих развитие микрообъектов — предприятий и домашних хозяйств. Что касается межсекторной сбалансированности, пропорциональности развития разных секторов, а также межуровневой сбалансированности (частично рассматриваются в мезоэкономике и некоторых иных разделах теории, призванных заполнить пробелы в пространстве между макро- и микроэкономикой), то их последовательно рассматривают, как можно полагать, главным образом в рамках системной экономики как интегрирующего направления экономической теории (Клейнер, 2013).

## Сбалансированность тетрад и устойчивость экономики

Структурной основой стабильности экономики на всех уровнях выступает тетрада как паттерн для взаимодействия систем четырех разных типов. В нашей работе показано, что одноуровневые экономические системы в ходе функционирования экономики группируются в тетрады — комплексы из четырех систем разных типов (объектного, средового, процессного и проектного), взаимодействующих по кольцевой схеме: «объект — среда — процесс — проект — объект» (Клейнер, 2011а) (рис. 10).

Таким образом, тетрада включает вместе с производителем продукции (объект) сферу ее распространения (среда), систему ее продвижения к потребителю (процесс) и систему воспроизводства израсходованных ресурсов (проект). Тетрада выступает

минимальным системным комплексом, способным самостоятельно функционировать в экономике. Экономика и в широком, и в узком смысле может рассматриваться как тетрада. При этом в экономике одновременно функционируют тетрады на всех уровнях — от макро- до наноуровня. Подсистемы экономики (в широком смысле), представленные на рисунке 2, также составляют тетраду: хозяйственная практика реализуется в совокупности хозяйствующих субъектов (объектная система); экономическая наука представляет интеллектуальную среду, в которой развивается экономика (средовая система); экономическая политика складывается из экономико-политических процессов (процессная подсистема); управление экономикой основано на дискретных действиях по формированию и реализации конкретных адресных решений (проектная система). Макротетраду для экономики в узком смысле образуют системные объектный, проектный, процессный и средовой секторы.

Функции разных подсистем тетрады неодинаковы (Клейнер, 2011б). Задачи непосредственного поддержания стабильности ложатся на объектный и средовой секторы, причем первый, по сути, есть совокупность «островков стабильности», поскольку каждая *объектная экономическая система* в рамках производственного цикла осуществляет деятельность по *восстановлению* израсходованных или амортизированных ресурсов и условий деятельности. Задачи коммуникации, координации и обмена между составляющими объектного сектора ложатся на средовой и процессный секторы, а мероприятия по обновлению и восстановлению функциональных возможностей объектов входят в миссию проектных систем.

Несбалансированные тетрады, особенно если речь идет о тетраде макроуровня, представляют потенциальный источник неустойчиво-

## Типовая структура тетрады

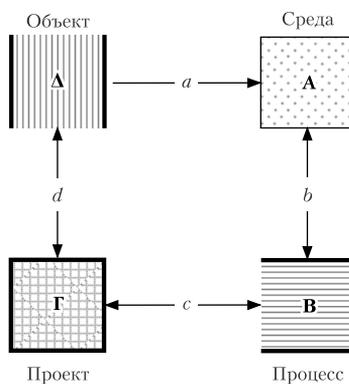


Рис. 10

сти экономики. Поскольку, согласно модели распределения ролевых функций, каждый сектор рано или поздно получит доминирующую роль в экономике, он должен обладать, во-первых, необходимым для лидерства потенциалом; во-вторых, достаточной гибкостью, чтобы эффективно функционировать в иные периоды своего ролевого цикла.

При анализе сбалансированности конфигурации тетрады на рисунке 10 важны две составляющие: во-первых, потенциал, или «мощность», каждой из четырех подсистем; во-вторых, интенсивность обменов между секторами (показатели  $a$ ,  $b$ ,  $c$ ,  $d$ ). В силу равноправия секторов по отношению к кризисному циклу в ролевой модели функционирования экономики в узком смысле (см. табл. 2) в стратегической перспективе «мощности» секторов должны быть уравновешены, а интенсивности обмена примерно одинаковы (эти условия в среднесрочной перспективе в замкнутой модели автономной экономики эквивалентны):  $a \approx b \approx c \approx d$ . Методы расчета индексов несбалансированности тетрад предложены в: Клейнер (2015), Рыбачук (2015). Более полный учет концепции синхронизации кризисного и ролевых циклов позволяет динамизировать критерий сбалансированности. Если подсистема реализует на данной стадии лидирующие функции, то интенсивность ее взаимодействия с «подсистемами-контрагентами» должна быть выше, чем других подсистем. Так, если страна находится в кризисной фазе и доминирующие функции реализует проектный сектор, то интенсивности должны быть связаны соотношениями:  $b > a$ ,  $b > d$ ,  $c > a$ ,  $c > d$ . Приведенные качественные соображения создают концептуальную основу для построения количественной модели устойчивого развития экономики как результата взаимодействия системных секторов.

#### *Функциональная асимметрия системных секторов в контексте стабилизации экономики*

Несмотря на то что в таблице 3 системные секторы равноправны по отношению к фазам кризисного цикла, некоторые из них в контексте стабилизации экономики России «равнее» других. Речь идет в первую очередь об объектном секторе экономики. Чтобы обосновать это, рассмотрим общесистемные функции, реализуемые системами разных типов (табл. 4).

В целом сбалансированное по «мощностям» и интенсивности взаимодействия функционирование системных секторов обеспечивает рацио-

Т а б л и ц а 4

#### **Общесистемные функции системных секторов экономики**

Системный сектор экономики	Вклад данного сектора в структуру и динамику экономики	
	пространственная составляющая	временная составляющая
Объектный	Разнообразие	Стабильность
Средовой	Выравнивание	Стабильность
Процессный	Выравнивание	Волатильность
Проектный	Разнообразие	Волатильность

нальное соотношение между стабильностью и волатильностью, разнообразием и единством условий в экономическом пространстве-времени. Это, по сути, и служит главной предпосылкой устойчивости экономики.

Отметим особую роль объектного сектора. Объекты, с одной стороны, вносят вклад в развитие пространственного разнообразия, поскольку внутри каждого объекта существуют свои институциональные условия, а с другой — реализуют последовательный переход в следующий период кризисного цикла. Можно сказать, что объектный сектор обеспечивает «очаговую» стабилизацию экономики.

Объектный сектор играет своеобразную промежуточную роль между проектным сектором, вносящим разнообразие и в межзональном, и в межпериодном аспектах, и средовым, выравнивающим как пространственные, так и временные условия. Неслучайно в модели ролевых функций системных секторов объектному сектору для лидерства отведена посткризисная стадия кризисного цикла — промежуточная между кризисной и бескризисной («межкризисной» в нашей терминологии). «Успешность» объектной системы, в отличие от проектной и процессной, обеспечивается самим фактом существования объекта после его возникновения. Так, предприятия, как правило, не могут долго функционировать, если не обеспечивают превышение доходов над расходами.

## **Кризисы и фазисы российской экономики в свете СЭТ**

### *Российские кризисы в системном измерении*

Каждый из четырех серьезных экономических кризисов, имевших место в России в течение последних 25 лет, можно охарактеризовать через изменение пропорций между четырьмя системными секторами экономики. Каждый сектор в силу природы своих ключевых элементов несет определенную функциональную нагрузку в ходе экономического развития, обеспечивая совместно с другими секторами приемлемый баланс между динамизирующими и стабилизирующими движущими силами экономики (см. табл. 4). Так, объектный сектор «отвечает» за межпериодную преемственность и пространственное разнообразие экономики; средовой — за межпериодную и межзональную однородность; проектный — за межпериодное и межрегиональное разнообразие; процессный — за пространственную однородность и межпериодное различие. В этих номинальных «координатах», характеризуя предпосылки или непосредственные причины последних четырех российских экономических кризисов, мы можем констатировать следующее.

1. Одним из основных факторов экономического кризиса 1990 г. стало беспрецедентное *ослабление объектного сектора* на всех уровнях, начиная с дисфункций государства как политической системы и заканчивая разукрупнением средних и крупных отечественных предприятий, соответственно появлением множества мелких и слабых предприятий, не способных стабильно долгосрочно развиваться и не имеющих опыта такого развития.

2. Кризис 1998 г. был обусловлен *ослаблением процессного финансового сектора*, снижением покупательной способности рубля и дисфункцией платежной системы.

3. Кризис 2008 г. возник вследствие *гипертрофии проектного сектора* за счет резкого роста числа и объема проектов по финансовым займам предприятий, регионов, государств при существенном *ослаблении информационно-оценочных компонент среднего сектора*.

4. Кризис 2014 г. наступил в России вследствие *реализации масштабных геополитических проектов* (см., например: Зубов, Иноземцев, 2015) на фоне неэффективной деятельности (в том числе убыточности) значительного числа отечественных микроэкономических объектов — предприятий нетопливных отраслей экономики (*ослабление объектного сектора на фоне гипертрофии «верхушки» проектного*).

Таким образом, устойчивое последовательное развитие экономики возможно лишь при соблюдении примерного баланса активности всех четырех системных секторов народного хозяйства.

Для кризисных состояний характерны диспропорции между системными секторами экономики. Это означает, что мониторинг «мощностей» и интенсивности их взаимодействия должен стать важной составной частью антикризисного управления. В настоящее время системно-секторальный мониторинг затруднен, поскольку для большинства экономических систем не ведется регистрация, часто они не идентифицируются (например, процессные или проектные системы). Кроме того, нередко системы не являются субъектами права и скрыты внутри других систем (подпроцессы, подпроекты, подобъекты и т. п.). Тем не менее можно создать систему регистрации, мониторинга и частичного регулирования системных секторов на базе уровневой структуры экономики. В этих целях можно использовать иерархию экономических субъектов, поскольку в настоящее время они подлежат регистрации и систематическому наблюдению.

### *Проектный сектор — локомотив вывода российской экономики из кризиса*

С 2014 г. по настоящее время российская экономика находится в стадии кризиса. Это относится к экономике и в широком, и в узком смысле. Какие ее сферы должны взять на себя роль лидера в ходе преодоления кризиса?

Согласно модели ролевых функций подсистем, лидирующая роль в экономике в широком смысле в этот период должна принадлежать управленческой подсистеме, то есть сфере оперативного руководства экономикой. Очевидно, при этом на первый план выходит адресное антикризисное управление, в том числе «ручное», при котором каждая возникающая проблема решается на основе критериев *ad hoc*. Такое управление носит тактический антикризисный характер, а по своему содержанию ближе всего к сфере управления проектами. Отметим, что Россия за последнее десятилетие накопила значительный (в том числе негативный) опыт «ручного» управления, который при надлежащей организации мог бы помочь преодолеть кризис в короткие сроки.

Вместе с тем позитивная часть такого опыта относится главным образом к мегапроектам типа Олимпийских игр, мировых чемпионатов и т. п. Его распространение на мезо- и микроэкономические проекты представляется проблематичным. Однако, согласно модели ролевых функций системных секторов экономики в узком смысле, именно проектный сектор должен стать локомотивом вывода экономики России из кризиса. Между тем, насколько известно, в стране нет единой базы одобренных инвестиционных и инновационных проектов, реализация которых поможет достичь этой цели. Необходимо разработать новое методическое обеспечение экспертизы инновационных предложений, создать органы и институты проектной экспертизы и проектной экономики в целом (см.: Макаров, 2013). Среди прочего, речь идет о придании части проектов статуса *субъектов* — особого рода «временных» юридических лиц, обладающих соответствующими правами и ответственностью лишь на протяжении ограниченного жизненного цикла. Такую работу должны вести совместно государство, бизнес, региональные и отраслевые органы управления.

Развитие проектного сектора для вывода экономики из кризиса должно осуществляться одновременно «сверху», со стороны государства, и снизу, со стороны участников экономической деятельности. Проектный сектор экономики — естественное поле для реализации экономической активности каждого нового поколения инноваторов, поэтому проектная экономика в кризисной стадии могла бы стать своеобразным инкубатором для инновационных предпринимателей с ориентацией на пост- и межкризисные стадии цикла. Здесь можно использовать такие меры, как преференции для проектных видов деятельности, применение ускоренной амортизации или снижение косвенных налогов для организаций, осуществляющих антикризисные проекты.

#### *Объектный сектор экономики и его субъектное ядро*

Формирование экономической политики, направленной на достижение и поддержание долгосрочной устойчивости экономики, предполагает:

- идентификацию текущей фазы кризисного цикла;
- прогноз ее длительности;
- прогноз длительности следующей стадии;
- разработку стратегии социально-экономического развития страны на текущую и следующую стадии.

Поскольку в настоящее время для России текущей выступает кризисная стадия, а проектный сектор отечественной экономики недостаточно развит как в функциональном, так и в институциональном отношении, на первый план в экономической политике выходит подготовка к следующей, посткризисной стадии. Согласно нашей модели, лидирующую роль в ней должен играть объектный сектор.

«Твердым ядром» объектного сектора служит *субъектный подсектор* — совокупность субъектов, допускающих однозначную идентификацию и наделенных определенными правами и обязанностями.

В этот подсектор входят индивидуальные предприниматели, предприятия, другие юридические лица, регионы и т. п.; вместе с тем производственные кластеры, неформальные альянсы предприятий не имеют субъектности. Задача сохранить и обеспечить устойчивое развитие субъектного ядра должна стать сегодня одной из приоритетных для стабилизации экономики.

Рассмотрим состав субъектного подсектора, ориентируясь на уровневую локализацию субъекта в экономической иерархии. Среди этих уровней обычно выделяют:

- мегаэкономику (глобальную, или мировую, экономику);
- макроэкономику (экономику страны);
- мезоэкономику (экономику регионов и отраслей);
- микроэкономику (экономику предприятий, организаций и домохозяйств);
- наноэкономику (экономику отдельных индивидов).

Собственно экономическими обычно считают три уровня: макро-, мезо- и микроэкономический, поскольку мегаэкономический уровень находится под мощным влиянием политических сил и факторов, а наноэкономический — под влиянием факторов социально-психологического характера. Часто мега-, макро-, мезо-, микро- и наноэкономику рассматривают как относительно обособленные части (подсистемы) экономики, а саму ее — как объединение этих уровней. Различаются и методологические подходы к изучению этих составляющих экономики (см.: Евстигнеева, Евстигнеев, 2012).

Для каждого уровня характерно наличие типового социально-экономического объекта изучения: для мегаэкономического — мировая экономика; для макроэкономики — государство (страна); для мезоэкономики — регион или отрасль; для микроэкономики — предприятие или домохозяйство; для наноэкономики — индивид. Отметим, что в современной системе социально-экономических институтов каждый из этих объектов выступает также субъектом, способным принимать самостоятельные решения, обладающим определенным набором прав и несущим ответственность перед другими субъектами.

Таким образом, возникает четырехступенчатая иерархическая структура («лесенка») экономических субъектов (мировая экономика не рассматривается в данной работе): государство — субъект макроуровня; регион (субъект РФ) и отрасль — субъекты мезоуровня; предприятие и домохозяйство — субъекты микроуровня; физическое лицо (индивид) — субъект наноуровня (рис. 11).

**Состав субъектного подсектора экономики**

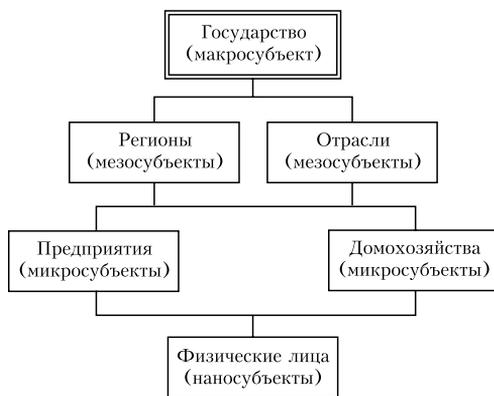


Рис. 11

*Субъектность, управляемость, устойчивость*

Анализируя эту структуру, можно заметить существенные различия в степени субъектности разных систем. В то время как государства, субъекты Федерации, предприятия и физлица имеют все признаки субъектов, большинство отраслей их лишены. Это серьезное препятствие на пути повышения устойчивости экономики, которое провоцирует неравномерность технологического развития отраслей и предприятий, создает предпосылки для нарушения эквивалентности межотраслевого обмена и подрывает системную сбалансированность и целостность экономики. Особенно это заметно при попытках организовать эффективное и устойчивое импортозамещение. Сложность современной экономики и необходимость координировать во времени, в географическом и институциональном пространстве деятельность всех участников процесса разработки, производства и реализации импортозамещающей продукции требуют не только индикативного, но и директивного планирования, а значит, высокого уровня субъектности участников.

Назрела необходимость реорганизовать структуру управления производством с целью обеспечить равноправное представительство интересов отраслей в системе управления народным хозяйством. Отраслевые и подотраслевые бизнес-ассоциации, число которых в последние годы достигло 400 (Зудин, 2010), не могут координировать деятельность и модернизацию отраслей. То же самое можно сказать и о саморегулируемых организациях производителей товаров и услуг.

В настоящее время законодательная власть на высшем уровне состоит из двух палат Федерального Собрания Российской Федерации: Государственной думы и Совета Федерации. В Государственной думе представлены интересы физических лиц (субъектов наноуровня). Совет Федерации отражает интересы регионов (субъектов мезоуровня). Интересы предприятий (экономических субъектов микроуровня) и отраслей (экономических субъектов мезоуровня) не представлены в органах законодательной власти. Такой перекос, возможно, стал одной из причин явного лидерства политических установок над интересами экономического развития. Поэтому следует, на наш взгляд, пересмотреть структуру органов законодательной власти: в составе Государственной думы и Совета Федерации учредить две новые палаты, представляющие интересы отраслей и предприятий. Конечно, эта структура не должна быть симметричной, а права «экономических палат» — отраслей и предприятий — не должны быть равносильны правам «социальной» и «региональной» палат. Вместе с тем такая структура могла бы обеспечить синтез социального и экономического начал в жизни страны. Расширение и укрепление субъектности — естественная предпосылка повышения управляемости экономики.

В целом субъектная структура экономики, представленная на рисунке 11, должна найти адекватное отражение в структуре управления народным хозяйством. Это предполагает функционирование органов макрорегулирования и мониторинга экономики, регионального и отраслевого регулирования, а также регулирования и мониторинга деятельности хозяйствующих субъектов. Мониторинг домохозяйств (финансово-

экономическое состояние, доходы и расходы физических лиц) может осуществляться в рамках социального наблюдения и регулирования.

В современных кризисных условиях важной задачей регулирования экономики, наряду с активизацией проектной деятельности, должно стать сохранение большинства функционирующих субъектов и межсубъектных вертикальных и горизонтальных связей. Вряд ли в кризисный период целесообразно менять состав субъектов Федерации. «Сбережение народа», то есть поддержание условий жизнедеятельности физических лиц, очевидно, тоже необходимо. Однако поскольку продолжение и уровень жизнедеятельности физических лиц трудоспособного возраста и состояния здоровья зависят от политики работодателей, следует стремиться к сохранению популяций хозяйствующих субъектов и домохозяйств, укреплению семейных отношений. Таким образом, стабилизация состава и поддержание жизнедеятельности субъектов нануровня возможны только при стабилизации состава субъектов микроуровня и закреплении (на период рецессии) межуровневых связей. Тем самым не следует поощрять слишком активную межрегиональную и межотраслевую миграцию хозяйствующих и семейных субъектов в кризисный период. В частности, нецелесообразно, на наш взгляд, финансировать мероприятия по повышению мобильности населения. Разумнее направить эти средства на сохранение рабочих мест и поддержку действующих хозяйствующих субъектов.

В целом по отношению к таким субъектам, как государство, регионы, отрасли, предприятия, домохозяйства, индивиды, должен применяться принцип *субъектосохранения*. Применительно к составу и размещению субъектов принципы активизации в период кризиса должны уступить место принципам стабилизации. Чем выше теснота и объем связей, соединяющих на постоянной основе данный субъект с другими, тем выше вероятность его сохранения в период кризиса. В этих условиях кооперация как фактор стабилизации играет более важную роль, чем конкуренция как фактор модернизации.

Несколько иначе обстоит дело в сфере стабилизации отраслевой структуры экономики. Она нуждается не только в стабилизации, но в «достройке», обеспечивающей трансформацию экономики в саморазвивающуюся целостную систему. За последние два десятилетия в отраслевой структуре экономики возникли пустоты, традиционно заполняемые импортом. Эта ситуация подрывает экономический суверенитет страны.

Принцип субъектосохранения должен быть дополнен принципом *равноправия и солидарности* субъектов, включая взаимоотношения разноуровневых субъектов. По сути, этот принцип — необходимое дополнение к первому, поскольку сохранить состав субъектов при условии их неравноправия практически невозможно. Связи, указанные на рисунке 11, образуют административный структурный каркас системной устойчивости экономики. Вокруг него разворачиваются функциональные взаимодействия субъекта со своим окружением. Именно устойчивость состава субъектов и номенклатуры их связей с ближайшим функциональным и административным окружением определяет устойчивость всей конструкции в целом.

## Заключение

Предложенные в работе модели системной структуры экономики (в широком и узком понимании) на разных стадиях кризисного цикла позволяют сделать ряд выводов относительно ключевых элементов политики экономической устойчивости в период кризиса, а также в предшествующих и последующих периодах. Приводимые ниже ключевые рекомендации нацелены на обеспечение не бескризисного движения экономики (что вряд ли возможно), а предсказуемой и в какой-то степени регулируемой ее динамики; именно такой характер движения наиболее близок к понятию системной устойчивости экономики.

1. Периодизация функционирования национальной экономики на базе чередования кризисных, посткризисных, межкризисных и предкризисных стадий позволяет сформировать нормативную модель взаимодействия ключевых подсистем национальной экономики (в широком смысле): экономической науки, экономической политики, сферы управления экономикой и хозяйственной практики. Распределение ролевых функций этих подсистем экономики, согласованное с чередующимися стадиями собственных жизненных циклов подсистем, дает ориентиры для распределения и перераспределения национальных ресурсов в пользу подсистем, реализующих на данной стадии наиболее важные мероприятия по преодолению и предотвращению кризисов. Подобная модель для экономики в узком смысле синхронизирует кризисный цикл экономики с ролевыми жизненными циклами ее системных секторов (средового, процессного, проектного и объектного).

2. Становление и развитие системной экономической теории представляет новый концептуальный и методический исследовательский аппарат более высокого уровня обобщения, чем такие концепции, как неоклассическая, институциональная, эволюционная; это позволяет применять единые подходы к экономическому анализу разнокачественных и разномасштабных экономических систем. Учет взаимосвязи морфологических и функциональных особенностей экономических систем, разработка четырехзвенной базовой системы и обоснование понятия полиморфизма реальных экономических систем в контексте теории тетрад дают возможность рассматривать каждую систему как устойчивый комплекс из четырех систем разных типов и одновременно как подсистему в аналогичном комплексе более высокого уровня иерархии. Благодаря этому можно представить реальную экономику в виде четырехсекторной модели производства, распределения, потребления и обмена. Устойчивость национальной экономики зависит от сбалансированности межсекторных связей, достижение и поддержание которой должно стать предметом мониторинга и регулирования со стороны государства.

3. В период кризиса и посткризисного развития государственная экономическая политика должна быть прежде всего нацелена на поддержание функционирования и развития объектного сектора экономики, обеспечивающего производство разнообразных благ и одновременно воспроизводство условий и ресурсов экономической деятельности. В частности, следует поддерживать работающие предприятия, ограничить процессы их ликвидации и сокращения числа рабочих мест.

4. При формировании стратегии социально-экономического развития России в период кризиса особое внимание следует обратить на развитие проектного сектора как локомотива выхода из кризиса и объектного сектора как «якорной» подсистемы экономики, создающей фундамент ее устойчивости в целом и играющей роль лидера на посткризисной стадии. При этом следует опираться на принципы максимально возможного сохранения существующих субъектов экономики и максимально возможного равноправия и солидарности субъектов, независимо от их уровня в экономической иерархии. Соблюдение этих принципов послужит основой для преемственности перехода от одной стадии кризисного цикла к другой с учетом требований эволюционного характера экономической динамики.

5. Необходимо обеспечить представительство интересов экономических субъектов микро- и мезоуровня в органах законодательной и исполнительной власти. Это потребует реструктуризации системы управления и регулирования экономики, прежде всего на федеральном уровне. Принцип субъектосохранения диктует необходимость отказаться от повсеместно практикуемой «оптимизации» субъектов, ограничить или приостановить процессы сокращения персонала предприятий, затруднить процедуры банкротства и ликвидации хозяйствующих субъектов. В условиях кризиса следует стремиться к созданию системы равноправных партнерских отношений между субъектами, как находящимися на одном уровне (например, хозяйствующими), так и принадлежащими к разным уровням субъектной иерархии (например, регион — предприятие, государство — физическое лицо и т. п.). Представление о межсубъектной конкуренции как единственной движущей силе экономического развития должно уступить место системному видению факторов устойчивого развития экономики, среди которых важную роль играют как сами отношения конкуренции и кооперации, так и их разнообразные сочетания. В условиях кризиса выживание отдельного субъекта возможно, как правило, только в условиях тесных коллаборационных связей с другими субъектами различных уровней.

6. Предложенная в работе на базе системной экономической теории концепция устойчивого развития экономики как частично предсказуемого и регулируемого чередования стадий кризисного цикла указывает на необходимость организовать новые виды экономического мониторинга, анализа и управления. Речь идет об особенностях менеджмента объектных, средовых, процессных и проектных систем, учитывающих их функции в экономике, а также о системном менеджменте, направленном на организацию их взаимодействия, стимулирование и поддержку устойчивых тетрадных комплексов. Новые задачи планирования и исследования экономических операций на всех уровнях экономики должны учитывать характеристики четырех видов благ, производимых ее системными секторами, — общественных долгосрочных, общественных краткосрочных, частных долгосрочных и частных краткосрочных (см.: Клейнер, 2013). Влияние четырех типов реорганизации субъектов экономики (слияние, разделение, присоединение, выделение) на остальные компоненты схемы также недостаточно исследовано.

7. Учет двойственного положения экономических субъектов — принадлежности как к функциональной, так и к административной структуре, — приводит к идее расширения прерогатив Федеральной антимонопольной службы (ФАС). Сейчас ее деятельность связана в основном с преодолением монополизма отдельных субъектов в функциональной (рыночной) сфере. Было бы правильно, чтобы аналогичная задача решалась ФАС и в административной сфере, где злоупотребление монопольным положением с использованием административного ресурса приводит к негативным результатам, коррупции и снижению эффективности экономики в целом.

8. Антикризисная политика (в прямом значении) бессмысленна, поскольку кризисный период — одна из неотъемлемых стадий жизненного цикла экономики. Напротив, политика, направленная на обеспечение системной экономической устойчивости, предусматривающая охват всех стадий цикла и их последовательность, всех главных подсистем социально-экономического пространства и их взаимообусловленность, должна быть положена в основу экономического курса России.

В данной работе затронут лишь верхний слой проблемы перехода российской экономики на путь устойчивого эволюционного развития. Применение системной экономической теории позволяет не только расширить горизонты экономической науки, но и выявить существенные пробелы в управлении экономикой. Иерархия систем, от функционирования которых зависит устойчивость экономики, и связи между ними изображены на рисунке 12.

**Иерархия ключевых социально-экономических систем, определяющих устойчивость национальной экономики**



Рис. 12

Как видно из данной схемы, в работе исследована более или менее детально только одна из четырех систем на каждом из четырех уровней иерархии. Остальные системы требуют дальнейших исследований. Также подчеркнем, что мы рассмотрели только качественные аспекты структуры и взаимодействия кризисных, ролевых и жизненных циклов подсистем экономики в широком и узком смыслах; для определения количественных параметров смены стадий и перехода на новые уровни развития экономики на каждом новом витке спирали нужно отдельное исследование. Наконец, для построения полной многоуровневой модели системной устойчивости экономики и ее ключевых подсистем необходимо изучить влияние всех трех видов циклов (кризисных, ролевых, жизненных) на каждую из 17 систем на рисунке 12.

### Послесловие: что такое кризис?

Кризис — это промежуточное состояние экономики, при котором наиболее мощные и противостоящие стратегические факторы уравнивают друг друга. Посткризисная и предкризисная ситуации отличаются от кризисной тем, что в кризис экономика значительно более чувствительна к внешним воздействиям, поскольку основные силы заняты взаимным противоборством. Это требует особой выверенности экономической политики, отказа от романтических теоретических построений и предельной осторожности.

Чем *не может стать* кризис в российской экономике?

1. «Санитаром леса»: выживают не наиболее эффективные, а наиболее цепкие предприятия, пренебрегающие порой интересами общества. Поскольку общество в кризис разобщено, оно не может призвать таких агентов к ответственности.

2. «Трамвайным контролером»: агенты, которые хотели бы проехать без «рыночного и экономического билета», скроются в тени нелегальной экономики или будут укрыты под сенью мощной российской коррупции. Кризис вряд ли может стать источником полезных и жизнеспособных инноваций, поскольку за ними должна стоять предварительная упорная работа, а корректное преодоление соответствующих барьеров требует ресурсов и усилий.

Чем *может (и должен) стать* кризис в российской экономике?

1. Спусковым механизмом перезагрузки отношений в цепочке «экономическая теория — экономическая политика — управление экономикой — хозяйственная практика». Кризис должен помочь всем участникам экономической деятельности обрести стратегическое видение экономики в целом и каждого ее участка как развивающейся в пространстве и преемственной во времени системы.

2. Отправной точкой консолидации научных, общественных, предпринимательских и управленческих сил национальной экономики, нацеленной на переход экономики России от траектории возвратно-поступательного дисгармоничного и фрагментарного движения к траектории системного эволюционного устойчивого развития.

Список литературы / References

- Евстигнеева Л. П., Евстигнеев Р. Н. (2012). Экономика как синергетическая система. 2-е изд. М.: Либроком. [Evstigneeva L. P., Evstigneev R. N. (2012). Economics as a synergetic system. 2<sup>nd</sup> ed. Moscow: Librokom. (In Russian).]
- Зубов В. М., Иноземцев В. Л. (2015). «Белые слоны» российской экономики: на что государство тратит деньги // РБК Daily. 31 августа. [Zubov V. M., Inozemtsev V. L. (2015). “White elephants” of Russian economy: What does the government spend money on? *RBC Daily*, August 31. (In Russian).]
- Зудин А. Ю. (2010). Ассоциации бизнеса и государство: Что изменилось? / Доклад на семинаре цикла «Институциональные проблемы российской экономики», Институт анализа предприятий и рынков ГУ—ВШЭ, Москва, 11 марта. [Zudin A. Yu. (2010). *Association of business and the state: What has changed?* Paper presented at the seminar “Institutional problems of the Russian economy”, Institute for Industrial and Market Studies, HSE, Moscow, March 11. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2011а). Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник РАН. № 9. С. 794–809. [Kleiner G. B. (2011a). A new theory of economic systems and its applications. *Vestnik RAN*, No. 9, pp. 794–809. (In Russian).]
- Клейнер Г. (2011б). Системный ресурс экономики // Вопросы экономики. № 1. С. 89–100. [Kleiner G. (2011b). System resource of economy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 89–100. (In Russian).]
- Клейнер Г. (2013). Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. № 6. С. 4–28. [Kleiner G. (2013). System economics as a platform for development of modern economic theory. *Voprosy Ekonomiki*, No. 6, pp. 4–28. (In Russian).]
- Клейнер Г. Б. (2015). Системная сбалансированность экономики: методы анализа и измерения // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 1. Материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН. С. 74–78. [Kleiner G. B. (2015). System balance of economy: Methods of analysis and measurement. In: *Proceedings of XVI all-Russia symposium “Strategic planning and development of enterprises”*. Section 1. Moscow: CEMI RAS, pp. 74–78. (In Russian).]
- Корнай Я. (2002). Системная парадигма // Вопросы экономики. № 5. С. 4–22. [Kornai J. (2002). The system paradigm. *Voprosy Ekonomiki*, No. 5, pp. 4–22. (In Russian).]
- Макаров В. Л. (2013). К вопросу о проектной экономике // Экономическая наука современной России. № 3. С. 8–14. [Makarov V. L. (2013). On the question of project economics. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii*, No. 3, pp. 8–14. (In Russian).]
- Полтерович В. М. (1998). Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. № 1. С. 46–66. [Polterovich V. M. (1998). The crisis of economic theory. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii*, No. 1, pp. 46–66. (In Russian).]
- Рыбачук М. А. (2015). Сбалансированность системной структуры как необходимое условие для стратегической устойчивости предприятия // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. № 1. С. 140–146. [Rybachuk M. A. (2015). Balance of system structure as a necessary condition for strategic stability of the enterprise. *Vestnik VGU. Seriya: Ekonomika i Upravlenie*, No. 1, pp. 140–146. (In Russian).]
- Флювbjerg Б. (2006). Стратегическая оценка планирования крупных инфраструктурных объектов // Экономическая политика. № 1. С. 77–101. [Flyvbjerg B. (2006). Strategic assessment of planning of large infrastructure projects. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 1, pp. 77–101. (In Russian).]
- Ходжсон Дж. (2004). Достаточно ли универсальных экономических принципов? // Неприкосновенный запас. № 3. С. 15–21. [Hodgson G. (2004). Are universal economic principles enough? *Neprikosnovenniy Zapas*, No. 3, pp. 15–21. (In Russian).]

- Dosi D. (2000). *Innovation, organization and economic dynamics. Selected essays*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Kornai J. (1998). The system paradigm. *William Davidson Institute Working Papers Series*, No. 278. William Davidson Institute at the University of Michigan.
- 

## **Sustainability of Russian economy in the mirror of the system economic theory (Part 2)**

*George Kleiner*

*Author affiliation:* Central Economics and Mathematics Institute, RAS;  
Financial University under the Government of RF (Moscow, Russia).  
Email: george.kleiner@inbox.ru.

This article is the second part of the paper published in the previous issue of the journal. In the first part of the article we presented the basic problem of economic sustainability in the strategic perspective, from the viewpoint of the system economic theory. In the second part of the article we discuss the capabilities of this theory as a tool for analyzing the sustainability of the economy and its principal subsystems. We explore the potential of the four system sectors of the economy (object, project, process and environment) for stimulating its development and stabilization. A model for the distribution of role functions of the system sectors of the economy at various stages of the crisis cycle is proposed, ensuring the balanced development of the economy. The special role of its object sector as an active subsystem supporting the stability and diversification in the economy is explained. The multilayer structure of economic subjects is considered as the framework of the national economy, the development of which is especially important during the crisis and post-crisis stages of the crisis cycle. Therefore, the need to strengthen the subject framework of the economy is highlighted, paying particular attention to industries as the subjects of mesoeconomy. On the basis of that, reforms in the organization of government and management are suggested, and recommendations are formulated on the major principles of economic policy regarding the sustainability of the national economy.

*Keywords:* economic sustainability, system economic theory, crisis cycle, sectors of the economy, system economic balance.

*JEL:* B4, B5, E32, L53, O1.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

---

*М. Левин, И. Шевелева*

### **Иностранные концессии в 1920-х годах в СССР: «почему расстались»?**

Иностранные концессии в СССР в 1920–1930-х годах просуществовали очень короткое время, 8–9 лет. В данной статье показаны некоторые причины сворачивания концессионных предприятий, произошедшего вопреки декларируемой заинтересованности властей. Одна из причин — конфликты профкомов с администрацией, другая — ограничение доступа к заемным финансовым ресурсам для концессионных компаний.

*Ключевые слова:* концессии, трудовые конфликты, профсоюзы, нэп, советская экономическая история, иностранный капитал.

*JEL:* N34, N42, N44, N82, N84.

Концессия как специфическая форма взаимодействия государства с предпринимателем, в том числе зарубежным, основанная на принципах взаимного распределения рисков и софинансирования капитальных и операционных затрат со стороны инвестора, практиковалась в России в различные исторические периоды. Концессии в форме откупа берут свое начало со времен Петра I. В 1920-е годы концессии стали чуть ли не единственной формой экономического взаимодействия советской России со странами Запада. Исключительность роли иностранных концессий в период нэпа представляет особый интерес именно сейчас, когда открыты ранее недоступные для исследователей архивные фонды. Почему век концессионных предприятий был столь недолог? Почему иностранные капиталы, которые миллиардами вливались в экономику России до 1914 г., в 1920-х годах бойкотировались в СССР, несмотря на заверения советских властей о желании привлечь зарубежные инвестиции и технологии? Что мешало рациональной организации иностранного капитала? Почему крупнейшие и солидные иностранные инвесторы так быстро отказались от своих попыток участвовать в развитии экономики СССР? Почему советские власти в 1929–1930 гг. зачастую демонстрировали желание парализо-

---

*Левин Марк Иосифович* (mlevin05@gmail.com), д. э. н., проф., ординарный профессор факультета экономических наук НИУ ВШЭ (Москва); *Шевелева Ирина Викторовна* (irinafevrier@gmail.com), к. э. н., доцент, аспирант факультета новейшей истории университета «Париж 1, Пантеон — Сорбонна» (Франция).

вать функционирование концессионных предприятий? В данной статье мы постараемся прояснить эти вопросы.

### Концессии в СССР: что и откуда о них известно

Помимо архивных документов в перечень источников, позволяющих получить представление об участии иностранного капитала и технологий в экономическом развитии СССР в 1920–1930-е годы, входят в первую очередь работы руководителей советского государства. Иностранные концессии упомянуты в трудах Л. Б. Красина (1921; 1928), Ф. Э. Дзержинского (1925), А. И. Рыкова (1924; 1927–1929; 1929), Г. В. Чичерина (1924; 1961), Л. Д. Троцкого (1925), Г. Л. Пятакова (1923).

Для информирования иностранных инвесторов в 1920-е годы Главный концессионный комитет при СНК СССР издавал брошюры на иностранных языках. Они написаны инженерами и экономистами и содержат сведения о возможных объектах вложения иностранных капиталов<sup>1</sup>.

В 1925–1927 гг. появились статьи, написанные практиками концессионного движения в СССР: А. А. Иоффе<sup>2</sup> (1927) и В. П. Бутковским (1928). Говоря о статье Бутковского «Иностранные концессии в народном хозяйстве СССР», председатель Главконцесскома В. Н. Ксандров<sup>3</sup> отмечал, что «автор, работник Главконцесскома, имел полную возможность использовать первоисточники и дать общую картину нашей концессионной практики. В этом наиболее ценная сторона работы т. Бутковского» (Бутковский, 1928. С. 4). В этих работах обобщен первый опыт функционирования иностранных концессий. Давая ему оценку, функционеры Главного концессионного комитета отмечают не существенный в абсолютном выражении, но тем не менее важный вклад концессий в экономику СССР.

Такую точку зрения на роль концессий не разделяли их противники (Богданов, 1928). Среди источников периода нэпа, посвященных концессиям, встречается литература откровенно пропагандистского характера. В частности, одна из глав книги Н. П. Дергачевой носит название «Концессии как новая форма борьбы с капиталом» (Дергачева, 1925. С. 6–9). Утверждая, что необходимо привлекать концессии, автор одновременно не устает подчеркивать их временный характер.

В литературе российского зарубежья 1920-х годов тема концессий представлена очень мало. В частности, эмигрировавший за рубеж в 1928 г. российский дипломат Г. Беседовский, участвовавший в решении вопросов в том числе и экономического характера и работавший с первыми лицами государства, принимающими решения, — Чичериным, М. М. Литвиновым, Л. М. Караханом, — раскрывает

<sup>1</sup> См. материалы о металлургических и вагоностроительных предприятиях в различных регионах СССР в: ГАРФ. Ф. Р-8350. Оп. 4. Д. 250, 253, 259.

<sup>2</sup> Иоффе был одним из участников Генуэзской конференции в апреле–мае 1922 г. и заместителем Троцкого в период его работы на посту президента Главного концессионного комитета с мая 1926 по ноябрь 1927 г.

<sup>3</sup> Председатель ГКК при СНК СССР с ноября 1927 по май 1929 г.

в своей книге «На путях к термидору» некоторые причины провалов в привлечении иностранных капиталов в экономику СССР в целом и в концессионные предприятия в частности (Беседовский, 1997; Bessedovsky, 1930). Экономист-эмигрант С. Загорский в своей книге «Куда идет Россия? (К социализму или капитализму?)» рассматривает сценарии развития частного капитала, в том числе иностранного, в советской России 1920-х годов (Zagorsky, 1928).

Ранняя зарубежная историография концессий представлена двумя исследованиями: увидевшей свет в 1930-х годах работой А. Криммера «Акционерные компании в имперской и советской России» (Krimmer, 1934) и исследованием Э. К. Саттона «Западные технологии и экономическое развитие советской России, 1917–1930 гг.» (Sutton, 1970). Для исследования Криммера характерно особое внимание к юридическим аспектам деятельности концессионных предприятий. Саттон скрупулезно проанализировал данные об иностранных концессиях, действовавших на территории советской России в 1920–1930-х годах, сгруппировав их по отраслевому признаку. Он первым предложил классификацию концессий, включив в нее как предприятия с иностранным участием в форме прямых инвестиций, так и концессии, состоявшие лишь в передаче технологий.

В момент написания этих работ Криммеру и Саттону приходилось довольствоваться, и это заметно по ссылкам, в основном материалами прессы, с присущим таким источникам оттенком конъюнктуры и зачастую пропаганды. Для западных авторов это служило скорее раздражающим фактором. Тем более что практически с самого начала использования концессий в 1920-х годах информация о них подвергалась цензуре. В частности, по распоряжению А. И. Рыкова, заместителя председателя СНК РСФСР, было категорически запрещено «опубликовывать в прессе что бы то ни было, касающееся концессий, без разрешения Председателя Главного Концессионного Комитета»<sup>4</sup>.

В 1950–1990-х годах исследования, посвященные исключительно концессиям, были немногочисленны (Киселев, 1972; Шишкин, 1969; Донгаров, 1990). Среди них особое место занимает работа А. Донгарова «Иностранный капитал в России и в СССР» — некоторые российские историки считают ее единственной написанной на высоком научном уровне монографией среди посвященных концессиям (Данильченко, 2000). Донгаров пытался понять, почему концессионная практика не получила широкого распространения. В монографии теоретика международных отношений английского историка Э. Халлетта Карра «История советской России. Социализм в одной стране. 1924–1926» автор на основе эконометрических моделей показал неизбежность сворачивания концессий в советской России в 1920-х годах (Carr, 1964).

Современный этап российской и западной историографии концессий начался в 1990-е годы (Шишкин, 1991). После открытия для исследователей архивных фондов Главконцесскома с начала 1990-х годов были опубликованы сборники архивных документов (Загорулько и др., 2005; Загорулько и др., 2012; Хромов, 2006; Хвинтелиани, 2006)

<sup>4</sup> ГАРФ. Ф. Р.-5456. Оп. 55. Д. 2354. Л. 1. Копия.

и работы (Загорулько, Булатов, 2010; Юдина, 2009), посвященные концессиям 1920-х годов, позволившие продолжить их систематическое изучение (см. также: Neuwood, 2000; Albin, 1989).

Особый интерес представляет тема конкуренции иностранных предпринимателей на концессионном рынке СССР (Beitel, Nötzold, 1977). Германия доминировала на концессионном рынке до начала первой пятилетки, будучи основным поставщиком западных технологий, машин и оборудования, что, в частности, определялось политическим климатом и положением Германии в качестве изгоя после подписания Версальского соглашения — положением, которое роднило ее с советской Россией. Это наглядно показала Генуэзская конференция (апрель—май 1922 г.), когда было подписано двустороннее германо-советское соглашение в Рапалло (апрель 1922 г.). Продукция немецкого машиностроения была хорошо известна на российском рынке еще до Первой мировой войны, что также способствовало налаживанию экономических контактов между Германией и СССР, скрепленных соглашениями 1922 и 1925 гг., а также кредитами, которые Германия предоставила СССР в 1920-е годы.

Одной из особенностей развития концессионного движения 1920-х годов в СССР стало большое количество торговых концессий, особенно в первые два-три года. Но признание Францией советской России в октябре 1924 г. не сопровождалось подписанием соглашений о торговле (Jeannesson, 2000). Франция, травмированная от проведенной большевиками национализацией иностранных активов в большей степени, чем другие европейские державы, имевшие тесные экономические связи с царской Россией, главным условием возобновления экономических отношений всегда считала компенсацию потерь своих активов. В течение почти десятилетнего периода существования концессий в СССР в 1920-е годы Франция занимала на этом рынке скромное, если определять формально, пятое место.

В исследовании К. Кеннеди «Король шахт: жизнь и эпоха Лесли Уркварта» раскрываются детали переговоров между английским магнатом Л. Урквартом и советскими властями о предоставлении концессий (Kennedy, 1986). Уникальность этих переговоров состоит в том, что они создавали прецедент в своем роде. Кроме того, они очевидно сопровождались реституционными мотивами — Уркварт был крупным владельцем активов в дореволюционной России. Предложения Уркварта о концессиях были отвергнуты советским правительством, а американский бизнесмен Гарриман получил возможность разрабатывать месторождение марганца в Чиатури (Хвинтелиани, 2006; Fitch, 1991).

### **Разработка основ концессионной политики и организация управления концессиями**

Впервые вопрос о привлечении иностранного капитала к хозяйственной деятельности в советском государстве обсуждался в период заключения Брестского мира в 1918 г. Для значительного ускорения процесса восстановления народного хозяйства, разрушенного в ходе Гражданской войны и иностранной интервенции к концу

1920 г.<sup>5</sup>, Совет народных комиссаров РСФСР, высший орган исполнительной и распорядительной власти, принял решение предоставить иностранным инвесторам «концессии как по разработке лесных и земельных богатств России... так и по организации отдельных предприятий промышленности»<sup>6</sup>. Способ восстановления народного хозяйства с помощью иностранных концессий в 1920-е годы был одним из немногих, если не единственным, имевшимся в распоряжении Советского правительства. Привлечение ресурсов на зарубежных рынках в виде финансовых кредитов и технологий для советской России, утратившей доверие иностранного капитала в результате проведенной в 1918 г. национализации без компенсаций, было недоступно.

Одним из первых законодательных актов, регулирующих иностранные концессии, стал подписанный 23 ноября 1920 г. декрет «Об общих экономических и юридических условиях концессий». В нем предлагались общие принципы организации концессий. В частности, правительство РСФСР гарантировало, что «вложенное в предприятие имущество концессионеров не будет подвергаться ни национализации, ни конфискации, ни реквизиции». Иностранному инвестору гарантировалась также «недопустимость одностороннего изменения какими-либо распоряжениями или декретами правительства условий концессионного договора»<sup>7</sup>.

Процесс разработки основ концессионной политики занял несколько лет. В это время создана инфраструктура управления концессиями в СССР: концессионные органы союзных республик, народные комиссариаты и областные объединения. Образованы Концессионный комитет при Госплане СССР, Комиссия по смешанным обществам при СТО (Совет труда и обороны). Одновременно организованы концессионные комиссии при ВСНХ, при НКЗ<sup>8</sup> и при торгпредстве в Берлине. «В течение 1922 г. в этих органах сосредоточивается до 300 предложений иностранных фирм... В 1922 г. заключено 14 концессионных договоров (против 4 ... в 1921 г.)»<sup>9</sup>. Все эти структуры не имели права вести переговоры о предоставлении концессий без разрешения Главного концессионного комитета (ГКК) при СНК РСФСР, учрежденного постановлением ВЦИК и СНК от 8 марта 1923 г.<sup>10</sup> К ведению ГКК относились как общее

<sup>5</sup> После поражения Германии в Первой мировой войне интерес союзников по антигерманскому блоку к участию во внутрироссийском конфликте быстро сошел на нет. К 1920 г. большая часть интервентов покинула территорию РСФСР. На Дальнем Востоке интервенция продолжалась до 1922 г. Последними освобожденными от интервентов районами СССР стали остров Врангеля (1924 г.) и Северный Сахалин (1925 г.).

<sup>6</sup> Декрет СНК РСФСР «Об общих экономических и юридических условиях концессий». г. Москва, 23.11.1920 // Собрание узаконений и распоряжений Рабоче-крестьянского Правительства. 1920. № 91, ст. 481.

<sup>7</sup> Там же.

<sup>8</sup> Народный комиссариат земледелия СССР (НКЗ СССР) — государственный орган в ранге министерства, ответственный за планирование и руководство сельскохозяйственным производством в СССР.

<sup>9</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 3. Д. 310. Л. 1–125. Заверенная копия. Сопроводительная записка Управляющего делами при ГКК при СНК СССР Иванова в СНК СССР и Отчет ГКК при СНК СССР за 1925–1926 гг. (Загоруйко и др., 2005. С. 213).

<sup>10</sup> Постановление ВЦИК и СНК РСФСР об учреждении ГКК при СНК РСФСР от 8.03.1923 // Известия Всероссийского Центрального Исполнительного Комитета Советов. 1923. 11 марта.

руководство привлечением иностранного капитала к промышленной, торговой и иной хозяйственной деятельности на территории РСФСР и союзных с ней республик, так и законодательные инициативы, допускающие «при руководстве переговорами о заключении всякого рода концессионных договоров изъятие из общих законов»<sup>11</sup>.

На конференции в Генуе, где рассматривались вопросы экономического устройства послевоенной Европы, российская делегация объявила принципы концессионной политики и огласила списки возможных объектов концессий.

### Практика концессионной деятельности

Процесс разработки основ концессионной политики и организации управления концессиями продолжался одновременно с ее практической реализацией. В этот начальный период имелись прецеденты, связанные с реституционными выплатами<sup>12</sup>. В дальнейшем, как правило, советское правительство последовательно отказывалось вести переговоры о концессиях, подразумевавших требования реституции.

В 1923 г. поступило большое количество концессионных предложений. Что касается солидности соискателей, то из них лишь 20–30 исходили от фирм, имеющих европейское «имя», остальные представляли мелкую и среднюю промышленность. В 1923 г. впервые заключен на пять лет договор о технической помощи между французской «Генеральной компанией беспроволочного телеграфа» и Трестом слабых токов.

В 1924 г. наступило затишье (табл. 1), объясняемое «полосой признаний, последствием которых в области концессионного дела явилось выжидательное отношение капиталистов, их надежда на наши уступки в вопросе о компенсациях за национализацию» (Загоруйко и др., 2005. С. 214). Но были и другие причины, в частности, опыт

Т а б л и ц а 1

#### Распределение поступивших в ГKK предложений по стране происхождения соискателей

Страна	1922	1923	1924	1925	1926	Всего за период 1922–1926
Германия	124	216	99	54	216	709
Великобритания	40	80	33	17	35	205
САСШ	45	45	35	28	42	195
Франция	29	53	19	24	36	161
Прочие	100	213	125	130	177	745
Всего:	338	607	311	253	504	2015

Источник: Загоруйко и др., 2005. С. 218.

<sup>11</sup> Постановление ВЦИК и СНК РСФСР об учреждении ГKK при СНК РСФСР от 8.03.1923. Пункт 4(б).

<sup>12</sup> Так, в договоре с «Большим северным телеграфным обществом» «советское правительство приняло на себя обязательство покрыть 6 млн франков, составлявших в большей части дореволюционный долг русских правительств Обществу» (Загоруйко и др., 2005. С. 213). См. также: ГАРФ. Ф. Р8350. Оп. 3. Д. 310. Л. 1–125.

взаимодействия с советскими властями, «трудность и длительность ведения переговоров о концессиях... неуступчивость в вопросах об объектах и условиях концессий» (Загорулько и др., 2005. С. 215). В работе ГКК с 1924 г. «значительное место начинают занимать вопросы, связанные с уже действующими концессиями. На обсуждение неоднократно ставятся вопросы о нарушении концессионерами своих обязательств, об отсрочках в выполнении этих обязательств, о предоставлении концессионерам новых льгот, о заключении дополнительных соглашений и, наконец, о разного рода конфликтах между концессионерами и центральными и местными органами власти» (Загорулько и др., 2005. С. 215). В начале 1924 г. ГКК начинает разрабатывать типовые условия концессионных договоров.

Как только начали поступать балансы за 1926–1927 гг., советские концессионные органы обнаружили, что практически все концессионные компании высокоэффективны. «Рентабельность концессий, работающих на внутренний рынок, выходит за всякие пределы и достигает в некоторых случаях до 400% на инвестированный из-за границы капитал»<sup>13</sup>. В таблице 2 приведены данные о средней рентабельности капитала концессий. Видно, что в добывающей промышленности доходность иностранного капитала была значительно ниже и в среднем в 1926/1927 операционном году составила всего 8%. При этом в перерабатывающей промышленности эффективность концессий была высокой.

В наше время некоторое недоумение вызывает реакция советских властей на высокую рентабельность деятельности концессионных предприятий. В отчете ГКК речь в этой связи идет о «мерах, ограничивающих эти хищнические прибыли», и о мероприятиях, «могущих ввести рентабельность концессий в нормальное русло»<sup>14</sup>.

Отчетный 1926/27 г. в общей динамике развития концессионной практики можно охарактеризовать как год понижения конъюнктуры. «Падение числа концессионных предложений по сравнению с предыдущим отчетным годом (с 503 до 263) помимо осложнений в области международных отношений имеет причины внутреннего порядка, происходящие как от дефектов в существующих концес-

Т а б л и ц а 2

**Средняя рентабельность деятельности концессионных компаний**

Финансовый год	Капитал, млн руб.	Прибыль, млн руб.	Доходность капитала, %
<i>Перерабатывающая промышленность</i>			
1926/1927	8,582	8,655	100,8
1927/1928	16,179	16,845	110,9
<i>Добывающая промышленность</i>			
1926/1927	24,050	1,877	8,0

Источник: ГА РФ. Ф. Р-5446. Оп. 55. Д. 1859. Л. 2–63об. Копия, Отчет о деятельности ГКК СССР при СНК СССР за 1927/28. 23/8/1929 (Загорулько и др., 2005. С. 351, 353, 447).

<sup>13</sup> ГА РФ. Ф. Р-5446. Оп. 55. Д. 1855. Л. 11–81. Подлинник. Отчет о деятельности ГКК при СНК СССР за 1926/1927 операционный год. М., 1928 (Загорулько и др., 2005. С. 218).

<sup>14</sup> Там же. (Загорулько и др., 2005. С. 367).

сиях, так и от той практики, которая создается вокруг концессий» (Загоруйко и др., 2005. С. 366). Рассмотрим эту практику на примере взаимоотношений администрации и профсоюзных комитетов концессионных компаний.

### **Рабочий вопрос и конфликты на концессионных предприятиях**

С 1927 г. в советской прессе получают широкое освещение конфликты между профсоюзами и администрацией концессий<sup>15</sup>. Для их разрешения на концессионных предприятиях создавали расценочно-конфликтные комиссии (РКК), задачей которых было примирить рабочих и администрацию. Состав РКК на каждой отдельной концессии устанавливался самостоятельно, но при этом всегда соблюдалось условие равного представительства от администрации и профсоюзной организации, что позволяло каждой из сторон — концессионеру и рабочим — осуществлять контроль и принимать по возможности взвешенные решения. Расценочно-конфликтные комиссии контролировали выполнение коллективных договоров, тарифных соглашений, разработку правил внутреннего распорядка, разрешали споры и конфликты работников и концессионеров, вопросы по расчету заработной платы, отпускам и т. д. Бывали случаи, когда концессионер, реагируя на жалобы уволенных рабочих, мог сказать: «Это не я вас уволил, это предложение рабочей части РКК» (Юдина, 2009. С. 45). Некоторые представители советской исторической школы оценивают роль РКК позитивно и склонны полагать, что «функционирование на концессионных предприятиях расценочно-конфликтных комиссий способствовало предотвращению конфликтов» (Юдина, 2009. С. 47). Как бы то ни было, из года в год число конфликтов на концессионных предприятиях увеличивалось.

В таблице 3 представлены сведения о конфликтах, разбивавшихся на РКК концессионных фабрик «Спартак», «Альтман», «Новик» и «Мострикотаж» в 1926–1928 гг. Число конфликтов за три года выросло: на фабрике «Спартак» в 9 раз, на фабрике «Альтман» — в 5 раз, на фабрике «Новик» — в 6 раз. По мере роста числа конфликтов растет и вовлеченность в них участников: в 1927 г. по четырем из рассматриваемых в таблице концессиям в конфликты вовлечено 568 человек, а в 1928 г. — 1279. Что вызывало конфликты на концессионных предприятиях? Материалы по Дербеневскому химическому заводу позволяют оценить содержание вопросов, которые становились предметом разбирательств (табл. 4).

Криммер, описывавший концессионное движение в советской России 1920–1930-х годов как современник, полагал, что советский Гражданский кодекс по отношению к частным предприятиям был

<sup>15</sup> Директор Фрейнд и его причуды // Голос текстилей. 1928. 21 апр.; Фабком на службе у капиталиста. Бочков продает интересы рабочих // Правда. 1928. 16 мая; За стенами концессии Гаммера // Труд. 1928. 21 июня (ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 667. Л. 2, 6, 13).

Т а б л и ц а 3

**Сведения о конфликтах, разбивавшихся расценочно-конфликтными комиссиями (РКК) концессионных фабрик**

Год	Наименование фабрики	Число рассмотренных конфликтов за год	Конфликты, по которым соглашения достигнуты:		Число участников конфликтов
			в пользу рабочих	против рабочих	
1926	«Спартак»	10	6	1	19
	«Мострикотаж»	2	2	0	–
1927	«Спартак»	32	20	6	37
	«Альтман»	122	95	5	300
	«Новик»	6	1	2	31
	«Мострикотаж»	52	23	21	200
	<b>Всего</b>	<b>212</b>	<b>139</b>	<b>34</b>	<b>568</b>
1928	«Спартак»	92	65	13	219
	«Альтман»	524	146	30	872
	«Новик»	36	25	4	58
	«Мострикотаж»	72	24	39	122
	<b>Всего</b>	<b>724</b>	<b>260</b>	<b>86</b>	<b>1271</b>

Источник: ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 265. Л. 1, 4, 6.

Т а б л и ц а 4

**Сводка конфликтов, рассмотренных в РКК за 1927–1928 гг. по Дербневскому химическому заводу**

	1927	1928
Всего рассмотрено конфликтов	64	94
<i>Содержание вопросов, рассмотренных в конфликтном порядке</i>		
Заработная плата	36 (56%)	61 (65%)
Увольнение	7 (11%)	3 (3%)
Охрана труда	9 (14%)	17 (18%)

Источник: ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 265. Л. 6.

суров. Но при этом главные трудности у концессионных предприятий возникали не в связи с Гражданским кодексом. С точки зрения Криммера, действия профсоюзов и специальной трудовой инспекции, созданной при концессионных предприятиях, сыграли существенную роль в сворачивании концессий (Krimmer, 1934. Р. 553). Мнение Криммера не противоречит точке зрения ГКК, который в своем обзоре конфликтов с концессионерами указывает, что они возникают «из нашей политики по труду и практики профсоюзов»<sup>16</sup>.

Формально профсоюзы, как независимые и автономные, не были государственными органами власти и не могли влиять на экономику концессионного предприятия. Однако воздействие профсоюзов на кадровую политику концессий было значительным. В задачу профсоюзов входила защита интересов рабочих, начиная с этапа заключения кол-

<sup>16</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 4. Д. 9. Л. 3. Краткий обзор конфликтов с концессионерами и досрочной ликвидации концессий. Список расторгнутых договоров за период с 1.10.1926 по 1.05.1927.

лективного договора между администрацией предприятия и профсоюзами и определения заработной платы в соответствии с тарифами отраслевых профсоюзов. В рамках коллективного контракта с профсоюзами концессионер от 15 до 50% своего персонала имел право нанимать не через биржу труда, — такая преференция предоставлялась только концессиям. В общем случае руководитель предприятия направлял свою заявку в адрес биржи труда, откуда ему присылали рабочих. Списки работников на бирже формировали отраслевые профсоюзы, руководствуясь при этом не только профессиональными критериями, но и идеологическими (классовая принадлежность, членство в коммунистической партии и др.).

Социальный состав работников концессий находился под контролем не только профсоюзных организаций, но и Главконцесскома. В частности, в «Отчете о работе ГКК при СНК СССР за 1927/28 г.» рассматривается рабочий вопрос на концессионных предприятиях, в том числе с точки зрения социального состава рабочих (Загорулько и др., 2005. С. 415–519). ГКК на примере концессии «Целлугал» делает вывод, что очевиден «значительный процент работающих на концессионных фабриках сыновей бывших торговцев, дворян, попов, бывших офицеров и даже жандармов и полицейских». И далее: «Безусловно ...концессионеры имеют возможность использовать этих рабочих для своих целей, в частности для дискредитирования профсоюзных организаций, общественных организаций и т. д.». Вывод, которым завершается этот отчет, четко определяет один из приоритетов политики профкомов на концессионных предприятиях: «Необходимо в дальнейшем максимально ограничить права концессионеров в отношении приглашения рабочих вне биржи труда и не членом профсоюзов» (Загорулько и др., 2005. С. 486, см. также табл. 5).

Стигматизация рабочих, которые не были членами профсоюзов, влекла за собой дискриминацию — реальные действия, ограничивающие гражданские права работников концессий. В газете «Рабочая Москва», органе регионального отделения компартии и профсоюзов, 31 июля 1928 г. опубликована статья, в которой французскую концессию СИМП обвиняли в том, что ее администрация, пользуясь правом нанимать 50% рабочих вне биржи труда, увольняет коммунистических

Т а б л и ц а 5

**Социальный состав концессии «Целлугал»  
(деревообрабатывающая промышленность)**

	Социальное происхождение	Количество человек	%
1	Рабочие	110	38,2
2	Служащие	52	18,2
3	Крестьяне	47	16,2
4	Дети торговцев	46	16,0
5	Дети бывших торговцев	23	8,0
6	Дети попов	5	1,6
7	Дворяне	4	1,2
8	Приставы	1	0,4

Источник: ГА РФ. Ф. Р5446. Оп. 55. Д. 1859. Л. 2-63об. Копия. Отчет о работе ГКК при СНК СССР за операционный год 1927/28. 23/8/1929.

тов, заменяя их работниками, лояльными администрации. В статье названы имена таких работников. Быть лояльным администрации концессии — это стигма, которая, возможно, впоследствии могла помешать работнику трудоустроиться где-либо за пределами концессии.

Практика разделения рабочих на членов и не членов профсоюзов приводила к ограничениям материального характера для ряда работников концессионных предприятий, не состоявших в профсоюзах. В 1928 г. в СССР действовала карточная система распределения основных потребительских товаров и продуктов питания, но цены на те же товары на свободном рынке не регулировались и были чрезвычайно высокими. В этот период «льготный» доступ к системе распределения путем использования карточек или специальных пропусков в спецраспределители дефицитных товаров означал особый статус владельца этих карточек. Общество было стратифицировано по доступу к системе распределения потребительских товаров и продуктов питания. Рабочие концессий — члены профсоюза имели право получать карточки. По карточкам питались на так называемых фабриках-кухнях, ставших прообразом комбинатов общественного питания — крупных механизированных столовых, рассчитанных на одновременное обслуживание сотен человек<sup>17</sup>. В столовых МСПО<sup>18</sup> обеды отпускались только членам профсоюза по предъявлению членской книжки<sup>19</sup>.

Чаще всего права иностранных специалистов концессий в отношении льготного доступа к потребительским товарам и продуктам питания не ущемлялись, так как иностранные специалисты концессий, согласно письму из секретной части МСПО в ГКК, получали «дефицитные продукты по коллективным заборным книгам без ограничения норм»<sup>20</sup>. Требовалось также, чтобы эти иностранные специалисты были «непосредственно заняты в производстве: инженерам(и), мастерам(и), рабочим(и)»<sup>21</sup>.

Но были и исключения. Ряду концессий, например фабрике «Альфтан», было отказано во включении в «заборные книги», несмотря на то что руководители «Альфтан» в своем письме в адрес ГКК указывали, что иностранные рабочие «неоднократно обращались... с заявлением, что они не могут остаться на службе концессии, если концессия не обеспечит их... продовольствием и одеждой»<sup>22</sup>.

Еще одним ограничением на получение карточек было значение концессии с точки зрения интересов народного хозяйства. Так, в письме члена Главконцесскома Фонштейна в Ленинградский облсовнархоз отмечается: «В практике Москвы имеет место предоставление иностранцам — техническому персоналу, работающему на крупных

<sup>17</sup> Фабрики-кухни вдохновляли представителей творческого цеха. Писатель Ю. Олеша описал их в своем романе «Зависть». Кинооператор Р. Кармен снял документальный фильм «Фабрика-кухня».

<sup>18</sup> МСПО — Московский союз потребительских обществ — объединял продовольственные магазины, столовые, кондитерские и колбасные фабрики, хлебопекарни и т. п.

<sup>19</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 489. Л. 1.

<sup>20</sup> Там же. Л. 3. Из МСПО в Главный концессионный комитет при СНК СССР. 14.03.1930.

<sup>21</sup> Там же. Л. 29.

<sup>22</sup> Там же. Л. 7.

концессиях производственного значения (АСЕА, СКФ и др.), — предметов продовольствия по особым нормам, установленным МСПО. Ленинградские концессии не имеют особого значения... поэтому мы считаем ненужным предоставление иностранным специалистам, работающим на концессиях, дополнительных видов питания»<sup>23</sup>.

Была на концессионных предприятиях категория работников, которые, не являясь членами профсоюзов (поскольку они относились к административному персоналу), не были также иностранными специалистами и не получали карточки. Их не принимали в профсоюзные организации и не включали в «заборные книги» для обслуживания в спецраспределителе (эту льготу имели только иностранные специалисты).

Из отчета Главконцесскома: «В последнее время особенно остро встал вопрос о членстве в профсоюзах так называемого административного персонала. Наиболее квалифицированные сотрудники занимают посты с административными функциями, а потому, лишённые права состоять членами профсоюза, нередко отказывались работать у Концессионера, так как исключение из Профсоюза считалось равносильным „вольному билету“. Это явление вызывает большое беспокойство у ряда Концессионеров (Лены, Газоаккумулятор, Мологодес и т. д.). Концессионер жалуется, что такое „неравенство“ концессий с государственными предприятиями несогласно с концессионными договорами, ставит их в очень тяжелое положение и вынуждает более широко прибегать к привлечению на службу иностранных граждан»<sup>24</sup>.

Властям было непросто позволять существовать предприятиям, которые развивались на иных, чем государственные, принципах. «Правда» и «Известия», поддерживая профсоюзы, выступили с критикой концессий. В номере «Правды» за 7 марта 1927 г. напечатана статья, посвященная отношениям между профсоюзами и концессионерами. В ней признана неудовлетворительной работа профсоюзов в концессионных предприятиях. «Правда» критиковала концессионеров, в частности, за то, что они вносят разлад в рабочие ряды, предоставляя отдельным из них льготы и вознаграждения.

Попытки концессионеров найти пути сближения с рабочими организациями отражались в советской прессе в негативном ключе. К примеру, преподнесение цветов на день рождения директору трактовалось как стремление его задобрить. Риторика статей выдержана в весьма воинственном духе. Газета «Голос текстилей» от 21 апреля 1928 г. обрушилась с критикой в адрес директора концессии «Альтман»: «Изо дня в день директор занимается тем, что запугивает профактивистов или старается их задобрить, привлечь на свою сторону. Директор Фрейнд дошел до того, что решил уволить двух активистов. Но это ему, конечно, не удалось. Фабком вовремя встал на защиту интересов членов союза... В ближайшее время на концессионной фабрике Альтмана созывается конференция рабочих. На этой конференции рабочие должны сказать свое веское слово зарвавшемуся директору: „Руки прочь от профессионального актива“»<sup>25</sup>.

<sup>23</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 265. Л. 31.

<sup>24</sup> Там же. Оп. 4. Д. 9. Л. 3. Краткий обзор конфликтов с концессионерами и досрочной ликвидации концессий. Список расторгнутых договоров за период с 1.10.1926 по 1.05.1927.

<sup>25</sup> Там же. Оп. 1. Д. 667. Л. 2. Директор Фрейнд и его причуды // Голос текстилей. 1928. 21 апр.

Попытки концессионеров быть предупредительными с рабочими только озлобляют профсоюзы.

Была создана комиссия для изучения положения на концессионных предприятиях Москвы и области. Комиссия, состоявшая из представителей Наркомтруда СССР, профсоюзов и газеты «Правда», провела инспекцию предприятий концессии «Гаммер».<sup>26</sup> По результатам работы комиссии председатель рабочего комитета завода «Гаммер» Бочков был исключен из партии по обвинению в поддержке политики администрации завода, направленной на раскол рабочего движения и прием на работу не членов профсоюза.

«Во главе фабкома бодрствует его председатель Бочков и развивает кипучую деятельность. Деятельность его заключается в том, что он самым преданным, самым униженным образом машет хвостом перед хозяином и всячески добивается хозяйской ласки. Хозяин ценит преданного председателя и удостаивает его лестным вниманием, — в самом деле, как не оценить такую редкость: в советской стране нашелся вдруг профсоюзный работник самого настоящего желтого цвета.

Десять человек из администрации состоят членами профсоюза, хотя это и не разрешается по уставу. Рабочие требуют исключения их из профсоюза, но хозяин хочет, чтобы они остались в профсоюзе. Незаменимый Бочков и тут улаживает дело.

Председатель Бочков все еще носит в кармане партбилет и называет себя коммунистом. Но партийное его звание по сходной цене куплено Гаммером и употреблено на пользу американской промышленной концессии»<sup>27</sup>.

Здесь же опубликовано опровержение. «Это выступление в газете „Правда“ является началом всей кампании против Концессии. Мы рассматриваем всю эту газетную кампанию как прием неконмерческой конкуренции со стороны „Мосполиграф“, который действует не прямым путем — улучшением качества своей продукции, а посредством нажима через правительственный аппарат (Мосгубвнторг, регулирующий торговлю), а также по профсоюзной и даже по партийной линиям.

Сообщение не соответствует действительности. Например, по вопросу о недопущении на фабрику Охраны Труда и о „несоставлении“ акта о несчастном случае имеется официальный документ (справка Инспекции Труда № 360/30 от 28/5 с.г.), опровергающий это сообщение, а также категорическое заявление заинтересованных лиц, которые никем никогда не были опрошены.

На собрании рабочих и служащих Концессии, имевшем место 28/4 с.г., после доклада представителя ЦК Союза Химиков и прений было принято постановление считать доклад неудовлетворительным и просить редакцию газеты „Правда“ поместить опровержение»<sup>28</sup>.

Если в прессе в конфликтных ситуациях чаще находила поддержку позиция профсоюзов, чем администрации, то в государственных структурах, ответственных за управление концессиями, часто ситуацию оценивали иначе. В отчетах ГКК отмечается, что «жалобы на действия профсоюзов поступают практически от всех концессионеров» (Загорулько и др., 2005. С. 370). Такая констатация со стороны государственного органа, ответственного принимать решения, означает, что проблема была обозначена официально именно как проблема. Имеются документы, которые показывают отношение инспекторов ГКК к конфликтам подобного рода.

<sup>26</sup> Там же. Л. 13. За стенами концессии Гаммера // Труд. 1928. 21 июня.

<sup>27</sup> Там же. Л. 6. Фабком на службе у капиталиста. Бочков продает интересы рабочих // Правда, 1928. 16 мая.

<sup>28</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 667. Л. 6.

Докладная записка работника ГKK Ошмянского<sup>29</sup> направлена в феврале 1929 г. в адрес председателя ГKK Ксандрова. Задачей посещения Ольшанским трех концессионных предприятий — «Ян Серковский», «Шток и Бергер» и «Вирт» — было установить причины жалоб концессионеров на действия профкомов. В заключении Ошмянского говорится: «Обследование взаимоотношений упомянутых выше трех концессий с их фабкомами показывает, что данная Партией и Правительством директива в отношении активизации концессионной политики и данная VIII съездом профсоюзов директива в отношении работы профсоюзных организаций на концессионных предприятиях остались пустым звуком: фабкомы до сих пор рассматривают концессионера как частного и ничем первого от последнего не отличают, считая, что чем хуже они относятся к концессионеру и чем больше ставят последнему препятствий, тем чище они выдерживают пролетарскую линию, а отсюда уже и все проистекающие болезненные явления, имеющие место во взаимоотношениях фабкомов с концессионерами, как то:

1. Отсутствие надлежащей трудовой дисциплины и производительности труда, к каковым вопросам фабкомы или же безучастны (в лучшем случае) или же, что случается чаще, поощряют рабочих в подрыве дисциплины и в меньшей производительности труда.

2. Мелкие придирки к концессионеру, незаконные требования, а часто просто терроризирование концессионера, что, понятно, только раздражает последних.

3. Лишение права избирательного голоса ответственных служащих концессии районными избирательными комиссиями под давлением фабкома»<sup>30</sup>.

Таким образом, ответственность за противостояние представители ГKK возлагали часто на профкомы, а не на администрацию концессионных предприятий. Двойственность позиции советского правительства по отношению к концессиям не могла ускользнуть от внимания иностранных инвесторов. Это вызывало сдержанность со стороны иностранного капитала при разворачивании бизнеса в СССР.

«Классовая борьба», санкционированная советскими властями, не ограничивалась кампаниями в прессе и давлением на рабочих, поддерживающих нормальные отношения с администрацией предприятий. Власти ограничивали гражданские права советского административного персонала концессионных предприятий, то есть работников, тесно связанных в силу своего должностного положения с дирекцией концессии. Профсоюзы были инструментом влияния властей на положение дел в концессиях.

### **Использование банковских кредитов как средства давления на концессионные предприятия**

Единственный частный «Русский банк для коммерции», открытый швейцарцем О. Ашбергом в 1923 г., был аннексирован в 1924 г. С этого момента на рынке займов сохранялась монополия государства на предоставление кредитов. В период с 1921 по 1926 г. Госбанк охотно предоставлял кредиты концессиям. В 1927 г. заместитель председателя Главного концессионного комитета при СНК СССР А. Иоффе пишет, что «все концессионеры могут открыть

<sup>29</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 265 «О конфликтах на концессионных предприятиях». С. 9–10. «Докладная записка Ошмянского на имя Председателя ГKK Ксандрова». 12.02.1929.

<sup>30</sup> Там же. С. 9 об.

кредиты»<sup>31</sup>. Абсолютный размер этих кредитов (24,5 млн руб. с октября 1924 по октябрь 1925 г.) почти в два раза превышал все выплаты концессионеров государству (15,28 млн руб.). Согласно оценке Криммера, кредиты были невелики, но при этом необходимы концессионеру (Krimmer, 1934. P. 547). Интересна справка, подготовленная к заседанию пленума ГКК, «О приемке госорганами векселей, бланкированных концессионерами»<sup>32</sup>. Она дает возможность оценить потребность концессионных предприятий в кредитах. В справке в качестве объекта для анализа взят торговый оборот нескольких концессий, составивший по продажным ценам 40 128 000 руб.

Указано, что, по общему правилу, реализация значительной части продукции концессионеров проходит по линии обобществленного сектора, причем через частный сектор реализуется лишь от 1 до 3% продукции. Однако ряд концессионеров реализует через частный сектор значительно большую часть своей продукции. Условия расчета концессионеров за проданную продукцию таковы: 30% наличными деньгами и 70% под векселя и по открытым счетам. Исходя из средней нормы, предполагающей 70% кредитных операций, концессионеры за 1927/28 г. реализовали в кредит товаров на сумму 28 185 000 руб. Это сумма, которой концессионный капитал кредитует товарооборот. Кредиты разного рода, полученные концессионерами в течение года, составили 12,1 млн руб. Отношение суммы кредитов к товарообороту составило 43%.

По вопросу отношения советских хозяйственных органов к кредитованию концессионеров до 1926 г. в архивах нет ясных и точных сведений, а имеющиеся данные разных органов часто противоречат друг другу. К примеру, Банк для внешней торговли СССР<sup>33</sup> просит дать указания о возможности и желательности привлечения концессионеров к участию в акционерном капитале своего банка, о возможности кредитования концессионеров вообще, а также о возможности кредитования концессионеров Банка под векселя крупных госорганов, при условии, что векселя эти получены за продукцию концессионера, отпущенную госорганам в кредит и при совершенно понятном условии, что, с точки зрения Банка, эта операция является коммерчески выгодной, вполне обеспеченной и лишенной всякого риска<sup>34</sup>.

В 1926 г. вышло постановление СНК СССР, согласно которому смешанным обществам (с иностранным капиталом) отказано в учете векселей, установлены ограничения на выдачу кредитов концессионным предприятиям. Нарком торговли А. Микоян в своем «Отношении на пересмотр постановления СНК СССР от 7.9.26 о кредитовании Банками СССР концессионных предприятий»<sup>35</sup> говорит, что изъятие смешанных обществ из сферы деятельности Внешторгбанка нарушит

<sup>31</sup> Возможна ли работа концессионеров в России? // Известия; Экономическая жизнь. 1927. 13 фев.

<sup>32</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 32. Л. 114–115. Справка к заседанию Пленума ГКК на 13.12.1929 «О приемке госорганами векселей, бланкированных концессионерами».

<sup>33</sup> Использовано написание, предложенное в архивных документах.

<sup>34</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 17. Л. 11. Отношение Банка для внешней торговли СССР, 17.3.26.

<sup>35</sup> Там же. Л. 61.

интересы Банка, так как Внешторгбанк уже вложил 3,5 млн руб. в прямое кредитование смешанных торговых обществ, которые, в свою очередь, вложили довольно крупные суммы в виде текущих счетов и участия в акционерном капитале Банка.

Постоянные просьбы концессионеров о кредитовании, направляемые ими в советские банки, в частности в Банк для внешней торговли СССР, имели формальные основания, а именно: соответствующий параграф концессионного договора, которым устанавливалось право концессионера кредитоваться без особого разрешения правительства (согласно параграфу 10 концессионного договора, концессионер имел право пользоваться банковским кредитом в госбанках)<sup>36</sup>.

И с точки зрения советских банков в заключенных с концессионерами договорах имелись пункты, формулировка которых позволяла концессионерам рассматривать предоставление им кредита Банком как обязательство правительства СССР. Так, по дополнительному соглашению с «Сосьете де Матьер» (СИМП) от августа 1926 г. Госбанк брал на себя обязательства открыть СИМП специальный текущий счет, то есть согласно существующему положению о подобных счетах, открыть кредит<sup>37</sup>. Отказ Госбанка и Внешторгбанка кредитовать их рассматривался концессионерами как нарушение договора.

Постановление СНК СССР от 07.09.1926 породило проблемы для работы концессий, которые по соображениям лояльности<sup>38</sup> или иным предпочитали реализовывать значительную часть произведенной продукции государственным предприятиям и кооперативам, хотя рассчитывались покупателями, как правило, векселями. «Республиканские концессии на 90% сбывают свою продукцию обобществленному сектору, причем наличный расчет против товара не достигает и 25%, а остальное покрытие — кредит — 75–90 дней и более»<sup>39</sup>.

У иностранных концессий — в отсутствие погашения векселей госбанками — было два варианта: либо обращаться за кредитными услугами к частному капиталу и платить 48% за пользование капиталом кассам взаимного кредитования, либо увеличить размер собственного капитала, чтобы иметь возможность кредитовать государственные предприятия путем предоставления им коммерческого кредита. Второй вариант был неприемлем для концессионера, а первый означал рост советского частного капитала и не поддерживался советскими орга-

<sup>36</sup> А РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 17. Л. 97. Из письма «Бергер и Вирт».

<sup>37</sup> Там же. Л. 153. Отношение Правления Госбанка СССР по вопросу поступающих в Госбанк ходатайств концессионеров о кредите.

<sup>38</sup> Госбанки предоставляли кредиты крайне скупно. В 1928 г. госзаймы размещались на финансовом рынке с большим трудом. Власти прибегали также к заимствованиям у концессионеров. В прессе в 1928 г. можно встретить упоминания о том, что концессии подписывались на займы: «Трилинг» выкупила гособлигации на сумму 50 000 рублей (Известия. 1928. 30 сент.). Концессионные предприятия, сами стесненные в средствах, заимствовали и покупали облигации, ликвидность которых была нулевой, то есть перепродать их на внешних рынках было невозможно. Зависимость концессионных предприятий от советских властей была полной и абсолютной. Остается лишь задать себе вопрос, что заставляло концессионеров проводить подобные заимствования.

<sup>39</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 32. Л. 110. Отношение КК РСФСР ГКК. О неприеме в платеж бланкированных векселей от концессий «Целлугал» и «СИМП». Подписано Председателем ГКК РСФСР Скобелевым. 20.09.1929.

нами. Кроме того, частный советский капитал не всегда был способен удовлетворить потребности концессионеров в заемном капитале, что приводило в ряде случаев к банкротству концессии, которая в целом могла быть вполне здоровым коммерческим предприятием. Страдали и покупатели, так как тяготы этого решения концессионер, конечно, вынужден был перекладывать на их плечи, повышая цены.

Таким образом концессионеры, не имея возможности нормально кредитоваться в госучреждениях, вынуждены были предоставлять товарный кредит государственной промышленности и платить за него. Типична в этом смысле ситуация, сложившаяся с концессией «Ян Серковский». В апреле 1925 г. концессия заключила договор с правительством СССР на право производства горелок, ламп, фонарей и прочих металлоизделий. В договоре было оговорено право концессии на кредитование на территории СССР и за границей. Было вложено 200 тыс. руб., капитал общества с учетом ввезенных машин и оборудования расширен до 800 тыс. руб. Продажи общества были направлены исключительно в адрес государственных и кооперативных организаций. Банк для Внешней торговли СССР открыл концессии кредит на сумму свыше 100 тыс. рублей, затем предлагал купить у него акции и обещал десятикратный кредит против суммы средств, внесенных за акции. «Ян Серковский» приобрел акции на 20 тыс. руб. Весной 1926 г. банк в одностороннем порядке предложил сократить размер кредита до трехкратной суммы от стоимости акций, то есть до 60 тыс. руб.

Концессионеры вынуждены были согласиться и обратиться в Госбанк с просьбой открыть им кредит под векселя государственных предприятий и кооперативов. Кредит не был открыт, решение затягивалось. В октябре 1926 г. Банк для внешней торговли сообщил, что сокращает размер кредита до суммы, внесенной за акции, то есть кредитует концессионеров из их же средств. Госбанк со своей стороны предлагал кредит на основах компенсации, то есть учесть векселя фирмы за границей с его гарантией. Фирма провела эту операцию, после чего банк отказался и от этого своего обещания. Фирма была вынуждена прибегать к кредитованию в обществах взаимного кредита и платить 48 и 52% годовых<sup>40</sup>.

«Ян Серковский» ждал обещанного кредита около года. Общество Взаимного кредита, ранее работавшее в Москве, закрылось. Концессия попала в безвыходное положение: долги соцстраху, Финотделу, 7 февраля 1927 г. не выплачена вся зарплата, и, имея хорошо оборудованную фабрику, запас сырья и, наконец, портфель векселей «Центросоюза» и других государственных организаций, концессия оказалась на грани банкротства<sup>41</sup>. Затягивание с решением финансовых вопросов привело к накоплению векселей в портфеле концессионного предприятия, к отвлечению оборотного капитала и невозможности наращивать производство во избежание накопления векселей.

С 1926 г. советские финансовые органы использовали банковское кредитование как средство давления на концессионные предприятия.

<sup>40</sup> ГА РФ. Ф. Р-8350. Оп. 1. Д. 17. Л. 99. Письмо в ГКК при СНК СССР от АО «Ян Серковский» в Варшаве. Концессия в Москве». 6.01.1927.

<sup>41</sup> Там же. Л. 125. Копия отношения Ян Серковский. 10.02.1927.

Трудно не признать, что, отказываясь кредитовать концессии и погашать выданные им советскими организациями векселя, часто не имеющими иной возможности расплачиваться с концессиями, государство подталкивало последних к банкротству.

Действия профсоюзов также сыграли существенную роль в сворачивании концессий. Постоянно сохранявшийся в профсоюзной среде примат классового подхода порождал противоречия между администрацией и профсоюзами, которые нарастали по мере радикализации позиции синдикатов. Часто быть лояльным администрации концессии означало быть в оппозиции профсоюзам. Стигматизация не членом профсоюзов и ограничения их гражданских прав не способствовали закреплению профессиональных кадров, стабильности и успешности работы концессий.

Возможно, уместно в завершение процитировать современного журналиста, который отмечает, что «гости Давоса и других международных деловых форумов то и дело вопрошают: когда закончится эта идиотская игра? Почему русские, с одной стороны, отчаянно зазывают к себе западный капитал, а с другой — создают ему невыносимые условия, от трудностей для иностранных специалистов до незащищенности инвестиций? ...При этом сопротивление западному влиянию может принимать бесконечно абсурдные формы. Готово ли нынешнее руководство страны действовать столь бесцеремонными методами? Пока нет. Но, должно быть, мы на верном пути»<sup>42</sup>.

### Список литературы / References

- Беседовский Г. (1997). На путях к термидору. М.: Современник. [Bessedovsky G. (1997). *On the Road to Thermidor*. Moscow: Sovremennik. (In Russian).]
- Богданов Н. П. (1928). Профсоюзы и концессионные предприятия. Л.: Госиздат. [Bogdanov N. P. (1928). *Trade unions and the concession company*. Leningrad: Gosizdat. (In Russian).]
- Бутковский В. П. (1928). Иностранные концессии в народном хозяйстве СССР. М.-Л.: Госиздат. [Butkovskiy V. P. (1928). *Foreign concessions in the Soviet economy*. Moscow; Leningrad: Gosizdat. (In Russian).]
- Данильченко С. Л. (2000). Концессионная политика советского государства в годы нэпа, 1921–1929. Автореф. дисс. ... канд. ист. наук. Москва. [Danilchenko S. L. (2000). *Concession policy of the Soviet Union in the years of the NEP, 1921–1929*. Abstract of the PhD thesis. Moscow. (In Russian).]
- Дергачева Н. П. (1925). Концессии. Л.: Прибой. [Dergacheva N. P. (1925). *Concessions*. Leningrad: Priboy. (In Russian).]
- Донгаров А. Г. (1990). Иностранный капитал в России и в СССР. М.: Международные отношения. [Dongarov A. G. (1990). *Foreign capital in Russia and in the USSR*. Moscow: Mezhdunarodnye Otnosheniya (In Russian).]
- Загорюлько М. М. и др. (сост.) (2005). Иностранные концессии в СССР (1920–1930): документы и материалы. Т. II. М.: Современная экономика и право. [Zagorulko M. M. et al. (comp.) (2005). *Foreign concessions in the USSR (1920–1930): Documents and materials*. Vol. II. Moscow: Sovremennaya Ekonomika i Pravo. (In Russian).]

<sup>42</sup> Карасюк Е. Инвестклимат по-большевистски: как заманить западный капитал в ловушку? [http://slon.ru/books/invest\\_klimat\\_po\\_bolshevistski\\_kak\\_zamanit\\_zapadnyy\\_kapital\\_v\\_lovushku-947193.xhtml](http://slon.ru/books/invest_klimat_po_bolshevistski_kak_zamanit_zapadnyy_kapital_v_lovushku-947193.xhtml).

- Загорулько М. М., Булатов В. (2010). Наркомземовские концессии: сельское хозяйство и водные промыслы. Волгоград: Волгоградское научное издательство. [Zagorulko M. M., Bulatov V. V. (2010). *Narkomzem' concession: Agriculture and watercrafts*. Volgograd: Volgogradskoe Nauchnoe Izdatelstvo. (In Russian).]
- Загорулько М. М., Булатов В. В., Косторниченко В. Н. (2012). «Виккерс» в России: материалы для разработки проблематики иностр. капитала и государственно-частного партнерства в военной, нефтяной и электротехн. отраслях промышленности России и СССР. Волгоград: Изд-во ВолГУ. [Zagorulko M. M., Bulatov V. V., Kostornichenko V. N. (2012). *Vickers in Russia: The materials for the development of foreign issues. Capital and public-private partnership in the military, oil and electro technical. Industries in Russia and the Soviet Union*. Volgograd: Izdatelstvo Volgogradskogo Gosudarstvennogo Universiteta. (In Russian).]
- Иоффе А. А. (1927). Итоги и перспективы концессионной политики и практики СССР // Плановое хозяйство. № 1. С. 75–87. [Yoffe A. A. (1927). Results and prospects of the concession policy and practice in the USSR. *Planovoe Khozyaystvo*, № 1, pp. 75–87. (In Russian).]
- Киселев А. А. (1972). Концессии на европейском Севере России // Вопросы истории. № 7. С. 26–36. [Kiselev A. A. (1972). Concessions in the European North of Russia. *Voprosy Istorii*, No. 7, pp. 26–36. (In Russian).]
- Красин Л. Б. (1921). Внешняя торговля и внешнеэкономическая политика советского правительства М.-Л.: Госиздат. [Krasin L. B. (1921). *Foreign trade and foreign policy of the Soviet government*. Moscow; Leningrad: Gosizdat. (In Russian).]
- Красин Л. Б. (1928). Вопросы внешней торговли. М.: Госиздат. [Krasin L. B. (1928). *Foreign trade's questions*. Moscow: Gosizdat. (In Russian).]
- Пятаков Г. Л. (1923). Концессионная политика в лесном деле // Лесопромышленное дело. № 5–6. С. 22–26. [Pyatakov G. L. (1923). Concession policy in forestry. *Lesopromyshlennoe delo*. № 5–6, pp. 22–26. (In Russian).]
- Рыков А. И. (1924). Основные вопросы хозяйственной политики СССР. М.-Л.: Госиздат. [Rykov A. I. (1924). *Basic questions of economic policy of the USSR*. Moscow; Leningrad: Gosizdat. (In Russian).]
- Рыков А. И. (1927–29). Статьи и речи: в 4-х т. М.-Л.: Госиздат. [Rykov A. I. (1927–29). *Articles and Speeches*. In 4<sup>th</sup> vols. Moscow; Leningrad: Gosizdat. (In Russian).]
- Рыков А. И. (1929). Очередные вопросы международной и внутренней политики. М.-Л.: Госиздат. [Rykov A. I. (1929). *Regular issues of international and domestic policy*. Moscow; Leningrad: Gosizdat. (In Russian).]
- Троцкий Л. Б. (1925). К социализму или к капитализму? М.-Л.: Госиздат. [Trotskiy L. B. (1925). *Towards Socialism or Capitalism?* Moscow; Leningrad: Gosizdat. (In Russian).]
- Хвентелиани В. Г. (ред.) (2006). Концессия В. А. Гарримана в Грузии (1925–1928): док. и материалы. М.: Соврем. экономика и право. [Hvinteliiani V. G. (ed.) (2006). *Concession of W. A. Harriman in Georgia (1925–1928): Doc. materials*. Moscow: Sovrem. ekonomika i pravo. (In Russian).]
- Хромов С. С. (2006). Иностраные концессии в СССР. Исторический очерк. Документы: в 2-х ч. М.: Ин-т российской истории РАН. [Khromov S. S. (2006). *Foreign concessions in the USSR. Historical Review*. Documentation. In 2 parts. Moscow: Institute of Russian History, RAS. (In Russian).]
- Чичерин Г. В. (1924). Ленин и внешняя политика // Известия. 30 янв. [Chicherin G. V. (1924). Lenin and foreign policy. *Izvestiya*, Jan. 30. (In Russian).]
- Чичерин Г. В. (1961). Статьи и речи по вопросам международной политики. М.: Соцэкгиз. [Chicherin G. V. (1961). *Articles and Speeches on International Policy*. Moscow: Sotsekgiz (In Russian).]
- Шишкин В. А. (1969). Советское государство и страны Запада в 1917–1923. Очерки исторического становления экономических отношений. Л.: Наука. [Shishkin V. A. (1969). *The Soviet state and the West in the 1917–1923. Essays on historical development of economic relations*. Leningrad: Nauka. (In Russian).]

- Шишкин В. А. (1991). Цена признания. СССР и западные страны в поисках компромисса (1924–1929). СПб.: Наука. [Shishkin V. A. (1991). *Price of recognition. The Soviet Union and Western countries in search of a compromise (1924–1929)*. St. Petersburg: Nauka (In Russian).]
- Юдина Т. В. (2009). Расценочно-конфликтные комиссии на концессионных предприятиях СССР в годы новой экономической политики // Вестник Челябинского государственного университета. № 16. С. 44–48. [Yudina T. V. (2009). Mediation boards of the concession enterprises in the years of the New Economic Policy. *Vestnik Chelyabinskogo Gosudarstvennogo Universiteta*. No. 16, pp. 44–48. (In Russian).]
- Albin A. J. (1989). Joint-venture law in the Soviet Union: The 1920s and the 1980s. *Northwestern Journal of International Law & Business*, Vol. 9, No. 3, pp. 633–357.
- Bessedovsky G. Z. (1930). *Où, j'accuse*. Paris: Redier.
- Beitel W., Nötzold J. (1977). Les relations économiques entre l'Allemagne et l'U.R.S.S. au cours de la période 1918–1932, considérées sous l'angle des transferts de technologie. *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, Vol. 8, No. 2, pp. 97–133.
- Carr E. H. (1958-1964). *A History of Soviet Russia. Socialism in One Country. 1924–1926*. In 3 vols. N. Y.: Macmillan.
- Fitch S. D. (1991). Harriman Manganese Concession in the Soviet Union: Lessons for Today. *Berkeley Journal of International Law*, Vol. 9, No. 1, pp. 209–271.
- Heywood A. (2000). Soviet economic concessions policy and industrial development in the 1920s: The case of the Moscow railway repair factory. *Europe-Asia Studies*, Vol. 52, No. 3, pp. 549–569.
- Jeannesson S. (2000). La difficile reprise des relations commerciales entre la France et l'URSS (1921–1928). *Histoire, économie et société*, Vol. 19, No. 3, pp. 411–429.
- Kennedy K. H. H. (1986). *Mining Tsar: The life and times of Leslie Urquhart*. Sydney; London: Allen & Unwin.
- Krimmer A. (1934). *Sociétés de capitaux en Russie impériale et en Russie soviétique*. Paris: Recueil Sirey.
- Sutton A. C. (1970). *Western technology and Soviet economic development 1917 to 1930*. Stanford: Hoover Institution.
- Zagorsky S. (1928). *Où va la Russie? (Vers le Socialisme ou vers le Capitalisme?)*. Paris: Petit Journal.
- 

## Foreign concessions in the Soviet Union of the 1920s: “Why split up”?

Mark Levin<sup>1,\*</sup>, Irina Sheveleva<sup>2</sup>

*Authors affiliation:* <sup>1</sup>National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia); <sup>2</sup>Paris 1 Panthéon-Sorbonne (Paris, France).

\* Corresponding author, email: mlevin05@gmail.com.

Foreign concessions in the USSR existed for a very short period of 8–9 years. The paper considers some causes behind the closure of the concession companies that happened despite the assurances of the Soviet authorities allegedly desiring to attract foreign investment and technology. One of these causes – conflicts between the concessions' administrations and trade unions in the enterprises; the other refers to the intentionally limited access to financial resources.

*Keywords:* Soviet economic history, concessions, labor conflicts, trade unions, NEP, public policy, foreign investment.

*JEL:* N34, N42, N44, N82, N84.

## Льготная подписка для физических лиц

<b>Извещение</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000272, БИК 044583272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">3540—00</td> </tr> </tbody> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2016 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)	3540—00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)	3540—00				
<b>Кассир</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000272, БИК 044583272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">3540—00</td> </tr> </tbody> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2016 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)	3540—00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)	3540—00				
<b>Квитанция</b> <b>Кассир</b>	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в Московском ф-ле ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000272, БИК 044583272  Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">3540—00</td> </tr> </tbody> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2016 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)	3540—00
Назначение платежа	Сумма				
<b>Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2016 г.</b> (для подписчиков из РФ)	3540—00				

На I полугодие 2016 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть значительно дешевле обычной подписки через местное отделение связи.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта в Интернете [www.vorgeso.ru](http://www.vorgeso.ru), где выложены также квитанции **для подписчиков из стран СНГ и на годовую подписку**);
- **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О.» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- предъявив паспорт, оплатите квитанцию в Сбербанке (или любом другом банке). Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки;
- копию оплаченной квитанции пришлите в Редакцию по факсу, электронной или обычной почте, укажите свой телефон для связи.

Журналы будут доставляться Вам заказной бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

**Телефон для справок: (499) 956-01-43**

## ЛЬГОТНАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2016 I полугодие
ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2016 I полугодие

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрипник**  
Корректор — **Л. Пущаева**

**Учредители:** НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“»; Институт экономики РАН.  
**Издатель:** НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес издателя и редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84. **Тел./факс:** (499) 956-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

**Индекс журнала:** в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Почта России» — 10788; в Объединенном каталоге — 40747. Цена свободная.

Подписано в печать 29.12.2015. Формат 70 × 108<sup>1/16</sup>. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 1550 экз.

**Отпечатано** в АО «Красная Звезда». Адрес: 123007, Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. Тел.: (495) 941-34-72, (495) 941-28-62. www.redstarph.ru. Заказ № 19-2016.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку, рецензировать и возвращать не заказанные ею материалы. © **НП «Вопросы экономики», 2015.**