

XVI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. В четырех книгах. Книга 1. Отв. ред. Е. Ясин. М.: НИУ ВШЭ, 2016

ISBN 978-5-7598-1341-5 (кн. 1)

ISBN 978-5-7598-1340-8

Настоящий материал содержит упоминание о лицах, признанных в Российской Федерации иностранными агентами. Лица, признанные иностранными агентами:

Автономная Некоммерческая Организация «Аналитический Центр Юрия Левады», 05.09.2016, страницы 110, 111, 112, 113, 114, 116, 117, 118.

ВЫСШАЯ ШКОЛА
ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ПРИ УЧАСТИИ
ВСЕМИРНОГО БАНКА



XVI

**АПРЕЛЬСКАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ**
по проблемам развития
экономики и общества

1



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ УЧАСТИИ ВСЕМИРНОГО БАНКА

XVI АПРЕЛЬСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПРОБЛЕМАМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА

В четырех книгах

*Ответственный редактор
Е.Г. Ясин*

1



Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2016

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012
Ш51

*Идеи и выводы авторов не обязательно отражают
позиции представляемых ими организаций*

ISBN 978-5-7598-1341-5 (кн. 1)
ISBN 978-5-7598-1340-8

© Оформление. Издательский дом
Высшей школы экономики, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарное заседание «Глобальные тренды и экономическое развитие в России: старые вызовы и новые риски», 7 апреля 2015 г. Стенограмма выступлений	9
Пленарное заседание «Приоритеты социальной политики», 7 апреля 2015 г. Стенограмма выступлений	55
Пленарное заседание «Реформы: причины успехов и неудач», 7 апреля 2015 г. Стенограмма выступлений	137
Пленарное заседание «Спрос на право: факторы и движущие силы», 7 апреля 2015 г. Стенограмма выступлений	189
Пленарное заседание «Пути развития профессионального и высшего образования в условиях экономической турбулентности», 7 апреля 2015 г. Стенограмма выступлений	241
Пленарное заседание «Возможности роста в условиях кризиса: взгляд бизнеса», 8 апреля 2015 г. Стенограмма выступлений	270

МАКРОЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Н.Г. Арефьев

Данно-ориентированная идентификация структурной векторной авторегрессии для экономики США	321
----------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

П.К. Катышев, А.П. Красноперова

Мировые цены на нефть и ВВП России: анализ коинтеграции	330
---------------------------------------------------------------	-----

Р.В. Ломиворотов

Выбор оптимальной денежно-кредитной политики в условиях внешней неопределенности	342
-------------------------------------------------------------------------------------------	-----

М.Л. Лифшиц

Влияние миграции на экономический рост в странах мира	351
-------------------------------------------------------------	-----

А.Г. Шульгин

Механизм денежной трансмиссии в оцененной DSGE-модели с двумя правилами монетарной политики	362
------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Е. Mavrina

Interdependence between Entrepreneurial Activity and the Level of Economic Development	375
-------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ КРУГЛЫЕ СТОЛЫ И СЕССИИ.
КРУГЛЫЙ СТОЛ «СОЦИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОЙ
ЖИЗНИ В ЭПОХУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ»**

Е.А. Когай

Тренды модернизации регионов Центрального Черноземья..... 387

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ КРУГЛЫЕ СТОЛЫ И СЕССИИ.
КРУГЛЫЙ СТОЛ «ТРУДОВАЯ ЖИЗНЬ И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ
В СРАВНИТЕЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ»**

Е.С. Балабанова

Качество трудовой жизни работников российских бизнес-организаций:
аккумуляция или компенсация неравенств? 397

T. Saari

What Is the New Psychological Contract in Knowledge-Intensive
Work? — Why and How the Expectations of the Employees Have Changed..... 406

**ЗАТРАТЫ, ВЫПУСК И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
В МЕЖСТРАНОВОМ КОНТЕКСТЕ**

А.Ю. Апокин, И.Б. Ипатова

Компоненты совокупной факторной производительности
экономики России относительно других стран мира:
роль технической эффективности 415

К.В. Михалко

Структурные сдвиги и Голландская болезнь в России..... 427

Л.А. Стрижкова, С.И. Каширская, Ю.А. Новиков

Методические аспекты построения экспертных оценок
таблиц «Затраты — Выпуск» и оценка процессов в российской
экономике с применением межотраслевого инструментария 438

Е. Baranov, I. Kim, D. Piontkovski, E. Staritsyna

The Problem of Constructing Time Series
of Russian Input-Output Accounts for Use in International Projects..... 456

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Ю.К. Ачкасов, Н.П. Пильник

Оптимальный механизм аудита налога на прибыль
и эндогенный выбор между рынком труда и самозанятостью 467

Д.А. Веселов	
Политические режимы и формирование институтов общего доступа	477
А.А. Иванов, Д.С. Карабекян, В.И. Якуба	
Манипулируемость правил коллективного выбора в Impartial Anonynous Culture	488
М.Б. Исакаев, А.Б. Исакаев	
Равновесие угроз и контругроз в бескоалиционных играх	495
О.С. Кузнецова	
Стратегическая комплементарность и информационное взаимодействие политиков	504
М.О. Мамедли	
Анализ мультипликатора государственной политики в условиях ликвидной ловушки: роль государственных инвестиций	514
А.В. Матвеевко, В.Д. Матвеевко	
Выбор технологии, порождающий нормализованные производственные CES-функции	527
Т.Н. Протасова	
Влияние цен на нефть на экономику стран — экспортеров нефти в условиях различных валютных режимов	538
А.Ю. Филатов, Ю.М. Соколовский	
Моделирование образования и миграции в монополистической конкуренции с неоднородным трудом	548
А.Д. Вербецкий, А.А. Фридман	
Конкуренция между университетами и финансирование высшего образования	558
D. Veselov, A. Yarkin	
Endogenous Institutions and Conflict in the Model of Transition from Stagnation to Growth	571

MARKET STUDIES AND SPATIAL ECONOMICS

В.А. Вербус, С.И. Кичко, А.М. Ошарин	
Гетерогенные потребители, многопродуктовые фирмы и качество продукции в модели монополистической конкуренции	585

V. Ivanova, P. Ushchev, H. Vakhitova	
Occupational Choice of Migrants: Does NEG Tell Something New?	596
M.M. Khan	
Changing Market Infrastructural Facilities and Socio-Economic Development: A Spatial Analysis of Rural India	599
I. Sloev, M. Nastych	
Profit Sharing Contracts and Quality Improvements in Competing Supply Chains	622
R. Nirmal	
Incorporating Intermediaries in the Analysis of Land Markets	636
A. Osharin, V. Verbus	
Bertrand Oligopoly with Heterogeneous Consumers.....	648

БАНКИ И ФИНАНСЫ

A.E. Абрамов, М.И. Чернова	
Анализ эффективности портфелей негосударственных пенсионных фондов и паевых инвестиционных фондов в Российской Федерации	659
A.B. Бакайкина	
Конкуренция коммерческих банков в сегменте кредитования МСБ и ресурсы банков развития	672
В.Ю. Белоусова, А.Г. Кривохарченко, В.М. Усоскин	
Регулирование ликвидности как фактор развития платежных систем: уточненная оценка	685
Д.Г. Ильинский, В.М. Полтерович, О.Ю. Старков	
Линейки ссудо-сберегательных тарифных планов.....	694
В.В. Лакшина	
Выбор модели для расчета динамического коэффициента хеджирования.....	701
Е.А. Федорова, А.С. Мухин, С.Е. Довженко	
Применение индекса финансового стресса при моделировании денежной политики ЦБ РФ	712

A. Karminsky, A. Morgunov	
The Assessment of the Credit Risk of Investment Projects	721
A. Smirnov	
Stochastic Leverage of the Global Financial System	732
T. Teplova, E. Mikova	
Decomposition of Cross-Sectional Momentum and Contrarial Strategy Returns: Behavior or Rational Explanation on Russia Capital Market	742
M. Mamonov, A. Vernikov	
Comparative Cost Efficiency of Public Banks in Russia	754

**HSE PHD SEMINAR IN FINANCE
(СОВМЕСТНО С МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛАБОРАТОРИЕЙ
КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ)**

D. Kandaurov	
The Influence of Return and Risk Indicators on Open-End Mutual Fund Flows	771

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

C.В. Голованова	
Экономический анализ нормы о сопоставимых рынках в российском антимонопольном законодательстве	783
A.П. Казун	
Положение российских адвокатов в правоохранительной системе: между кооперацией и противостоянием	793
K.A. Мозговая	
Влияние изменения правовой базы, регулирующей отрасль воздушных перевозок в Российской Федерации, на экономическую целесообразность применения сверхлимитных продаж	803
A.Ю. Редькина, Н.Е. Щавлева	
Эмпирическое исследование качества российского антимонопольного регулирования слияний и поглощений: финансовый анализ событий	813

Л.К. Савюк	
От международной классификации преступлений к планетарному мониторингу преступности	827
Е.Е. Сидорова, С.В. Голованова	
Антимонопольное регулирование в нефтяной промышленности	836
Д.В. Цыцулина	
Характеристика деятельности ФАС России: возможность использования статистики судебных дел о нарушении антимонопольного законодательства.....	845
А. Platsas	
Cosmopolitan Law in the Postmodern World	854

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РОССИИ: СТАРЫЕ ВЫЗОВЫ И НОВЫЕ РИСКИ», 7 апреля 2015 г.

Стенограмма выступлений

Александр Шохин: Уважаемые друзья, у нас сегодня праздник. Это XVI Апрельская научная конференция по проблемам развития экономики и общества. Я хотел бы, пользуясь случаем, в очередной раз поблагодарить научного руководителя ВШЭ, профессора Ясина, за то, что он 16 лет назад начал реализовывать этот проект. Он действительно стал теперь одним из регулярных, ежегодных заметных событий как в научной, так и в общественно-политической жизни.

Мы хотели бы, чтобы наша конференция поставила целый ряд вопросов перед научным сообществом, лицами, принимающими решения, и в то же время дала ответы на, как минимум, часть этих вопросов. Сначала мы заслушаем основные доклады, по сути дела, двух ведущих вузов, которые являются главными экспертными площадками для Администрации президента и для правительства: РАНХиГС и ВШЭ. С этими докладами выступят Владимир Александрович Мау и Евгений Григорьевич Ясин, а затем в режиме дискуссии проведем дальнейшее пленарное заседание и попробуем обсудить ключевые положения основных докладов.

Я хочу предоставить слово ректору РАНХиГС, профессору Владимиру Александровичу Мау.

Владимир Мау: Уважаемые коллеги, действительно, XVI конференция означает 15 лет, я хочу поздравить и Ярослава Ивановича, и Евгения Григорьевича, и Александра Николаевича с замечательным мероприятием, которое является знаковым в интеллектуальной жизни страны. Сейчас она еще и совпадает — я не хочу сказать, с «Апрельскими тезисами» В.И. Ленина, но определенно — с тридцатилетием перестройки. Перестройка, начатая в 1985 г., обычно привязывается к апрелю. Сейчас время подводить итоги.

В какой-то мере это вещь обнадеживающая, потому что тогда многие спрашивали: а долго ли будет длиться переходный, трансформационный период? Кто-то говорил, несколько месяцев, кто-то — несколько лет, но наиболее ответственные, исторически продвинутые люди говорили, что 40 лет, потому что это примерно совпадает с периодом, пока избранный народ был ведом Моисеем между «египетскими котлами» и Землей обетованной. В общем, поскольку наш народ является, несомненно, избранным, это, на мой взгляд, означает, что осталось достаточно немного. Следующее десятилетие завершится построением нового, стабильного, эффективного общества.

В связи с этим я хотел сказать, что это вовсе не доклад нашей Академии, а мое мнение, мои взгляды на вызовы, проблемы, развитие в настоящее время.

Владимир Владимирович Путин в начале 2009 г. в Давосе сказал, что мир тогда попал в идеальный шторм. Мы, скорее, попали в него сейчас, поскольку именно сейчас наложилось друг на друга несколько различных кризисов, их можно свести к трем группам. С одной стороны, мы проходим через глобальный кризис, аналогичный 30-м и 70-м годам прошлого века, который начался в 2008 г. и с разной скоростью идет в различных странах. У нас есть проблемы бизнес-цикла, инвестиционная динамика. Динамика производства показывает, что мы находимся в нижней точке инвестиционного цикла. И наконец, мы находимся в ситуации двойных внешних шоков: это и цены на нефть, и финансовые санкции, которые задают внешние негативные параметры нашего развития.

Собственно, каждый из этих кризисов и шоков достаточно известен из экономической истории; сложностью, как всегда, является их комбинация, сочетание и особенно то, что меры антикризисной политики в каждом из этих случаев не только различны, но и часто противоположны. Классический пример: если у нас нижняя фаза бизнес-цикла, то надо экономику стимулировать; если у нас внешний шок, то надо экономику и бюджет консолидировать. Вся экономическая дискуссия так или иначе разворачивается между этими двумя, часто противоположными, сюжетами.

За последние 30 лет мы прошли через много кризисов. Пожалуй, мы испытали практически все возможные типы кризисов, которые известны экономической истории. В дискуссии, которая сейчас идет, часто сравнивают, как современное развитие соотносится с 1998 г. или 2008–2009 гг. В моем понимании, наиболее важно учитывать, помимо этих двух кризисов, кризис тридцатилетней давности, потому что именно в середине 1980-х годов советская экономика попала в схожую, с точки зрения финансовых последствий, ситуацию — замедление темпов роста на фоне двойного финансового шока: цены на нефть и, если говорить об аналоге финансовых санкций, антиалкогольная кампания. Советская экономика лишилась двух основных источни-

ков бюджета, за счет которых он формировался на протяжении предыдущих 15 лет. Это стало очень серьезной проблемой для ее дальнейшего развития. Модель ускорения, выбранная поначалу, связанная с бюджетным маневром от потребления к инвестициям, оказалась неэффективной. Она подняла номинальные темпы роста на два года, но потом институциональные проблемы не дали экономике развиваться достаточно эффективно.

Переходя к современным проблемам, современной ситуации, на основе накопленного опыта и этой оценки я бы хотел обозначить несколько параметров, приоритетов, которые, мне кажется, в настоящее время наиболее актуальны. Прежде всего мы должны вернуться к проблеме дезинфляции. Эта проблема у нас была не очень остра в последние годы, но опять, как и на рубеже 1990–2000-х годов, проблема высокой инфляции является, на мой взгляд, ключевой. Именно с возможностью подавления инфляции связана и политика формирования инвестиционного климата, и процентных ставок, и всего того, что вытягивает долгосрочный экономический рост.

Как и в 90-е годы XX в., проблема инфляции имеет прежде всего политико-экономический характер, поскольку сейчас есть риск того, что политическая поддержка инфляции будет довольно сильной. Мы знаем по 90-м годам, что в инфляции заинтересованы банки, торговля и в значительной мере неэффективные предприятия, поскольку инфляция дает прибыли одним и возможность не структурироваться другим.

В этом смысле проинфляционный консенсус, на мой взгляд, представляется важным. На него надо обращать серьезное внимание. Очень важно избежать ловушки инфляционной спирали, автоматического индексирования доходов, я уже не говорю об инвестициях по латиноамериканской модели — ведь можно еще и инвестиции индексировать. Речь идет об индексации доходов по мере инфляции, поскольку это может превратить процесс в бесконечный.

Вместе с тем, если цены на нефть не будут высоки, у нас появляются лучшие условия для подавления инфляции, поскольку мы фактически оказываемся избавленными от голландской болезни и того барьера на пути быстрого подавления инфляции, который у нас был предыдущие 15 лет, когда подавление инфляции было связано со слишком агрессивным валютным курсом и с риском для внутренней конкурентоспособности. Если цены на нефть не будут расти, то этой проблемы не будет, что позволяет решить проблему выхода на искомые 4% инфляции к 2017–2018 гг. Мне кажется, это очень важно, хотя уже сейчас есть очень сильная критика этой позиции, поскольку она предполагает в том числе и бюджетную консолидацию, так как подавление инфляции сокращает номинальные доходы бюджетов разных уровней, создает проблему повышения их эффективности.

Второй вопрос — это, конечно, бюджет, бюджетный маневр, необходимость не просто консолидации бюджета, а четкого определения бюджетных приоритетов. Что касается эффективности и влияния бюджетных расходов на рост, исследования самых разных научных школ, равно как и опыт последних 50 лет, показывают, что наиболее эффективны вложения в транспортную и социальную инфраструктуру с точки зрения стимулирования долгосрочного экономического роста. Я еще раз хочу подчеркнуть, социальная и транспортная инфраструктура не сводится к зарплатам в тех или иных секторах. Это означает развитие отраслей человеческого капитала и инфраструктурных отраслей.

Я в последние месяцы часто цитирую одно высказывание министра финансов Абаза еще в 1880 г., как он видел тогда бюджетный маневр. Он видел его почти так, как мы сейчас. Он считал, что необходимо с точки зрения повышения эффективности бюджета Российской Империи сокращать армию и расходы на госуправление, при этом увеличивать расходы на образование, судебную систему и пути сообщения. Если к этому добавить здравоохранение, мы получаем понятный маневр. Это было в его докладе в Государственном Совете 31 декабря 1880 г. Правда, через два месяца сменился император, через четыре месяца — министр финансов. Но следующие четыре министра финансов проводили ровно эту политику. Они открывали университеты, они строили железные дороги. Совершенствование судебной системы там приняло своеобразные формы. И не воевали. До Японской войны примерно такая политика и проводилась правительством.

Третье направление, о котором я хочу сказать, — понимание импортозамещения. Импортозамещение — очень важный лозунг дня, но у нас в дискуссии переплетаются четыре подхода к импортозамещению. Есть импортозамещение как замена норвежской рыбы белорусской. Это самый простой путь. Второй путь — замена норвежской рыбы латиноамериканской или южноафриканской, что, в общем, тоже импортозамещение, может быть, более прозрачное, но более дорогое. Есть третий путь — замена иностранных товаров отечественными, более дорогими, худшего качества. Закрытие рынка, классическая модель импортозамещения конца 20-х — начала 30-х годов XX в.

И наконец, импортозамещение как стимулирование производства внутренних товаров, которые конкурентны и на международном рынке, т.е. импортозамещение через конкуренцию, если угодно, экспортно ориентированное импортозамещение. В этом смысле мне представляется, что мы должны обсуждать модель импортозамещения именно этого четвертого свойства. Не навязывать отечественному потребителю свои товары более низкого качества по более высокой цене, а все-таки поддерживать те сектора, которые

способны производить продукцию, одинаково конкурентоспособную на внутреннем и внешнем рынках, тем более что валютный курс это позволяет. Объективные макроэкономические предпосылки для этого имеются. Именно поэтому мне представляется очень важным сейчас в том числе не принимать меры по ограничению несырьевого экспорта. Конечно, мы очень часто сталкиваемся с опасениями, что экспорт зерна стал эффективен, а вдруг нам нечего будет есть, давайте ограничим экспорт зерна. Экспорт металла стал эффективен, давайте ограничим экспорт металла, и т.д. Как бы ни звучали опасения, что будет нечего есть или не хватит металла, я считаю, что очень важно в настоящее время ни в коей мере не ограничивать возможности несырьевого экспорта. Кстати, это же предполагает более осторожную политику по ограничению импорта, потому что в современном мире, мире цепочки добавленной стоимости, больше экспортирует несырьевых товаров та страна, которая больше импортирует. Старую меркантилистскую модель внешней торговли критикуют давно, но в современных условиях отказ от традиционного меркантилизма — внешняя торговля должна обеспечивать больший вывоз и меньший ввоз — категорически не работает, потому что сама модель внешнеэкономических связей в настоящее время, в XXI в., существенным образом изменилась.

Из других пунктов я, конечно, обращу внимание на то, что мы опять оказались перед задачей стимулирования инвестиций. Мне кажется, если и устанавливать какие-то KPI губернатором (что само по себе сомнительно), то, конечно, по привлечению инвестиций, потому что еще несколько лет назад, сколько бы мы ни говорили об инвестициях, объем дешевых денег, доступность дешевых кредитов позволяли не так заботиться о штучной работе с инвесторами, как это необходимо в настоящее время. Мне представляется, работа над инвестиционным климатом и инвестициями важна более, чем когда бы то ни было.

Не останавливаясь подробнее на всех других аспектах, хочу в завершение сказать, что все-таки ключевые вопросы нашего экономического развития, ключевые проблемы лежат не в чисто экономической плоскости, а в плоскости государственного управления, применения законодательства, правоприменительной практики и всего того, что определяется понятием «комфортная среда для человека, гражданина и бизнеса».

Недавно я столкнулся с такой фразой из 1882 г., когда генерал Скобелев, выступая в Париже, заявил, что капиталы нам не нужны, поэтому нечего церемониться с капиталистами. Ротшильд немедленно заявил, что он бойкотирует покупку российских ценных бумаг, раз один из ведущих, правда молодых, генералов так относится к бизнесу. После этого министр финансов Бунге долго объяснял, что генерал не влияет на финансовую политику, что

Скобелев ничего такого не имел в виду. В этом смысле очень важно не принимать решения, которые требуют потом длинных объяснений.

Наконец, последний скетч, я им завершаю почти все выступления в последнее время. Он вычитан мной когда-то давным-давно из раннего периода нэпа и по-прежнему не утратил актуальности. Когда советская власть в конце 1921 г. приняла декрет о гарантиях защиты вкладов в государственных банках, один нэпман ответил на вопрос, понесет ли теперь буржуазия деньги в банк: конечно, не понесет, потому что вы приняли декрет о защите вкладов, а не о защите жизни вкладчика. Это, пожалуй, ключевой тезис для развития инвестиционного климата в любой стране.

Ярослав Кузьминов: Можно вопросы задать? О рецептах того, что надо и не надо поддерживать: насколько я понял, если у нас есть товар чуть похуже, чуть подороже, то его поддерживать не надо и не надо вообще поддерживать расширение производства на внутренний рынок? Если у нас был товар за полтора рубля у отечественного производителя и его не покупали, потому что был импортный за рубль двадцать, а сейчас импорт стал рубль восемьдесят, то поддерживать нам отечественного производителя, или он так справится?

Владимир Мау: Я именно это и сказал, в нынешних соотношениях валютных курсов он получает мощный импульс конкурентоспособности.

Ярослав Кузьминов: То есть невидимая рука рынка справится во всех случаях. А если у него нет кредитных ресурсов расширить производство?

Владимир Мау: Если у него нет кредитных ресурсов, надо создавать условия, чтобы кредитные ресурсы были, чтобы инфляция была низкая, процентная ставка была соответствующая, чтобы кредитные ресурсы были доступны. Потому что как только мы скажем о прямой поддержке в такой ситуации, тут же поступит указание Герману Оскаровичу Грефу о том, что не по достаточной ставке дают ресурсы. Если у нас есть ресурсы поддерживать все, можно поддерживать что угодно. Мне кажется, что поддерживать важно тех, кто способен конкурировать на международном рынке, тем более что макроэкономика поддерживает это так, как ни одно государство никогда поддержать не сможет. А поддерживать надо не столько финансами, сколько инфраструктурой, доступностью, той же финансовой инфраструктурой.

Ярослав Кузьминов: А не кажется ли вам, что конкурентоспособность на внешних рынках зависит, скажем, от масштаба производства на внутренний рынок? Например, если мы сейчас поддерживаем нашего производителя из

моего примера, то он в силу расширения масштабов производства сможет продавать уже по рубль двадцать и станет конкурентоспособен на этом самом внешнем рынке?

Владимир Мау: Я верю в отечественного производителя тысячелетней непоколебимой верой. Я просто не понимаю, зачем ему повышать эффективность, если вы его и так будете поддерживать, при том что валютный курс его поддерживает так, как ни один бюджет поддержать все равно не сможет.

Ярослав Кузьминов: То есть нетаргетированных мер поддержки достаточно на сегодняшний день, никакой активной промышленной политики в рамках импортозамещения проводить не надо?

Владимир Мау: Я считаю, что, следуя указанию Иисуса Христа, который говорил, что тем, у кого имеется, добавится, а у тех, кто не имеет, отнимется, надо поддерживать тех, кто способен быть эффективным и конкурентоспособным, а не тех, кто обещает стать эффективным и конкурентоспособным после мер государственной поддержки.

Ярослав Кузьминов: Чтобы продолжить цитирование, я приведу еще одну цитату из Булгакова. Помните, как там Коровьев ходил по Торгсину и прищенивался? Он говорил так: «Хороший люблю, плохой — нет». Я, в принципе, со всем сказанным идеологически согласен. Но как быть, если у нас мало или совсем недостаточно проектов, чисто экспортно ориентированных? Мы их, безусловно, поддержим, но все-таки мне кажется, что политика поддержки, стимулирования импортозамещения должна носить более конкретный, менее принципиально абстрактный характер.

Конечно, можно и согласиться с рядом мер по поддержке, скажем, расширения производства на отечественный рынок. Я согласен, что это не должны быть отдельные таргетированные предприятия, думаю, что об этом спорить не надо.

Александр Шохин: Уважаемые коллеги, слава богу, у нас экономической политикой генералы еще не занимаются, но занимаются юристы. Кстати сказать, Игорь Иванович Шувалов и Герман Оскарович Греф — дипломированные юристы. На мой взгляд, они ставят в последнее время вопрос ребром. Игорь Иванович несколько раз говорил о том, что без повышения эффективности судебной системы ни о каком инвестиционном благоприятном климате речи быть не может, а Герман Оскарович уже несколько раз, с высоких трибун в том числе, говорил о необходимости радикального повышения эф-

фективности государственного управления. Я в связи с этим хотел бы известного экономиста, профессора Ясина, спросить. Евгений Григорьевич, вы как считаете: чисто экономические сейчас должны преобладать аспекты в экономической политике — дефляция, консолидация и т.д., либо все-таки наши коллеги с юридическим образованием правы, что без радикального изменения в правоохранительной системе, в системе имплементации и государственного управления мы ничего не сделаем? Каково все-таки соотношение экономики и права, экономики и политики, экономики и государственного управления, на ваш взгляд? Это приглашение на трибуну.

Евгений Ясин: Дорогие друзья! Я, конечно, готовился к солидному большому докладу, сейчас сворачиваю его до 15 минут. Надо приучаться излагать свои мысли коротко, это важно, причем после этого страсти должны кипеть еще сильнее, тем более что вызов брошен со стороны Александра Николаевича. Я постараюсь ответить на него, как смогу.

Я прежде всего хочу сказать, что сейчас в определенном смысле довольно существенный момент в развитии РФ. Мы должны понимать, что наше дальнейшее развитие во многом будут определять те процессы, которые идут сегодня, то, как они будут поворачиваться. Поэтому серьезное размышление относительно того, что уже произошло, на какие позиции мы вышли и что должно происходить дальше, исключительно важно.

Первое, что я хочу заметить: мы — молодая страна. Это может показаться странностью после тысячелетней истории, но я имею в виду — как страна, которая создала новый общественный строй, стала рыночной экономикой. Это довольно существенный поворот, он произошел недавно, всего 25 лет назад. Естественно, из-за этого — определенные волны, определенное движение. Мы определяемся в новом качестве. С этой точки зрения я бы хотел обратить внимание на ключевые позиции.

Первая ключевая позиция — это модернизация, в которой главное — повышение производительности, эффективности. Почему именно так? Дело в том, что мы в течение длительного времени отставали, соревнуясь со странами капиталистического развития. Теперь мы получили новые институты в некоторой части. Я не считаю, что институциональные изменения закончены, но тем не менее определенный сдвиг есть, и здесь существенно обратить внимание на рост эффективности и производительности, потому что для нас ключевой вопрос состоит не в том, чтобы наращивать количество, а именно в том, чтобы повышать производительность и добиваться эффективности. Это то, где мы можем снять главные сливки. Принципиальная позиция в данном случае в значительной степени определяется и тем, что у нас идет одновременно демографический кризис, население, пускай волнами, но сокраща-

ется, численность рабочей силы сокращается. Если мы не будем наращивать производительность, причем довольно существенными темпами, то мы не выйдем на увеличение темпов экономического роста, подъем страны, ее расцвет в изменившихся условиях.

У меня такое впечатление, что в какой-то период понятие модернизации вообще ушло на второй план. Иногда его поминали наши лидеры, но тем не менее не на первом месте, не отмечая его важность.

Дальше я хотел бы обратить внимание на обстоятельство, о котором писал и говорил Владимир Александрович Мау, в этом смысле я чувствую его плечо. Это два важных пути модернизации. Во-первых, путь модернизации сверху: основные решения принимаются наверху по отношению к тем решениям, которые порождает рынок, где возникают какие-то стихийные процессы, рыночные. Они иногда вызывают настороженность, сопротивление. Здесь могут быть ограничения.

А второй вариант заключается в том, чтобы делать упор именно на рыночный механизм и на те процессы, которые формируют рынок, — это путь либерализации. Он связан с определенными рисками, может быть, в ряде случаев более высокими, чем при модернизации сверху, которая надежно контролируется государством, но также и с серьезными успехами и выходом на уровень, который я бы назвал высшей лигой, — присутствие России в числе развитых стран, находящихся на близком расстоянии от технологической границы. На мой взгляд, это очень существенно.

На этом пути мы прошли два основных этапа. Первый — этап рыночных реформ и трансформации, это 1990-е годы. Затем было благое время, когда цены на нефть перестали падать и стали расти. Мы в период с 2000 по 2008 г. были в состоянии подъема, восстановительного роста, в значительной степени имели стимулы, которые подходили сами собой в связи с конъюнктурой мирового рынка.

Это были благоприятные обстоятельства. Наконец, в 2008 г., с моей точки зрения, наступил третий этап, в каком-то смысле основной. Это выход на основную линию, траекторию развития страны и подъема, он только начинается. Он, возможно, будет существенно более продолжительным, чем предшествующие этапы. На мой взгляд, это должно заставлять нас серьезно размышлять о том, с какими проблемами мы сегодня сталкиваемся.

Здесь надо понять, что сама по себе начальная фаза этого этапа была связана, во-первых, с кризисом 2008–2009 гг., затем с определенным подъемом. Самое неприятное то, что где-то со второй половины 2012 г., несмотря на отсутствие каких-то прямых воздействий, начался процесс снижения темпов экономического роста: 2012 г. — 3,4%, 2013 г. — 1,3%, 2014 г. — еще меньше. Можно сказать, что 2014 г. был в каком-то смысле критическим пе-

риодом в развитии страны. Была целая группа событий, которые оказывали существенное воздействие на развитие страны. До сих пор мы не очень хорошо знаем и понимаем, как она будет развиваться дальше.

Конечно, это мое мнение. Тут присутствуют коллеги, которые, наверное, лучше видят эти обстоятельства, но у меня лично есть серьезные сомнения, потому что, учитывая, что процесс, в который мы вступаем, идет наряду с процессами мирового экономического кризиса, затрагивающего множество стран, мы находимся в таком положении, когда надо особенно тщательно выбирать решения, которые нам предстоит реализовать, и продвигаться вперед.

Я имею в виду, во-первых, события 2014 г. на Украине, Крым, Донбасс. Затем наступили следующие события — падение цен на нефть, по-моему, не очень связанное с предыдущими событиями, затем валютный кризис, который развязался к концу года и вызвал очень большое напряжение. Надо сказать, я отдаю должное политике ЦБ (хотя кто-то может придерживаться другого мнения), мне показалось, что как раз ЦБ принимал очень важные решения, которые в основном с рыночной точки зрения были правильными. Они позволили, по крайней мере, остановить процесс падения рубля и в некотором смысле вернуться к равновесию, хотя, конечно, не к такому хорошему равновесию, которое мы имели в исходной позиции. Сейчас, мне кажется, нам предстоят следующие важные процессы, от которых мы не можем отвернуться, потому что, во-первых, обстановка в стране такова, что она вслед за валютным кризисом в течение какого-то периода будет связана с кризисом в реальной экономике. Какие формы он приобретет, я затрудняюсь сказать, но ожидания именно таковы, потому что многие явления, порожденные валютным кризисом, будут нас толкать в этом направлении.

Наконец, третий период — я не знаю, когда он наступит. У меня такие подозрения, что это может быть через 4 года. Это инвестиционный кризис. На самом деле инвестиционный кризис начался, но его рассасывание, выход из него требует больше времени, чем нам кажется. И это принципиальный вопрос.

Дело в том, что серьезный подъем новой экономики без преодоления инвестиционного кризиса, без солидного притока инвестиций, как отечественных, так и иностранных, невозможен. Это существенный момент. Для того чтобы поднять темпы экономического роста, нужно осуществить серьезные институциональные изменения, и это вопрос, который для нас будет представлять особую трудность.

Я возвращаюсь к словам, с которыми ко мне обратился Александр Николаевич Шохин. Он обратил внимание на то обстоятельство, что мы должны подумать об этом движении, в том числе и по инвестиционным вопросам, о том, как нам здесь поступать.

Я напоминаю, что в речах наших лидеров — по-моему, Игорь Иванович тоже на эту тему высказывался — были слова, что мы сейчас сделали план антикризисных мероприятий, нам предстоит делать план структурных реформ. Может быть, я ошибаюсь, но, на мой взгляд, это очень важный момент, будем ли мы готовы осуществлять такие реформы, или мы постараемся без них обойтись, оставаясь в пределах того курса, который осуществляется? Этот курс в каком-то смысле уже стал инерционным, тогда непонятно, как мы будем выходить из создавшегося положения. Во-первых, надо понимать, что это за структурные реформы. Будет ли какой-то поворот от мобилизационного курса, которого мы держимся сейчас, к либерализационной модели или нет? И сейчас с этим связаны те шаги, которые нам предстоит делать дальше.

Я лично глубоко убежден, что поворот в сторону либерализации экономики, развития свободы предпринимательства, конкуренции экономической и политической, в особенности решения правовых проблем, обеспечения превосходства права над решениями любых начальников — это для нас принципиальный вопрос. Это вопрос, который определяет, на мой взгляд, будущее нашей страны.

На мой взгляд, это те вопросы, которые нам предстоит серьезно обсуждать на нашей конференции. Я надеюсь увидеть развитие этих реформ и в правительстве, в наших руководящих органах, с тем чтобы началось какое-то движение в этом направлении. На мой взгляд, ничего более важного нет. Мы можем проанализировать несколько разных сценариев, я уже называл некоторые из них. Инерционный сценарий не обеспечивает даже того, что мы получили в период динамичного роста нефтяных цен!

Он не обеспечивает вообще никакого роста. Это модернизация сверху, она закончена. Если вы хотите какой-то другой вариант, то можете выбирать. У нас появился на выбор мобилизационный сценарий. Но мобилизационный сценарий предполагает применение определенных, особых, достаточно жестких мер, которые оказывают воздействие на состояние общества с целью вызвать экономический рост, но одновременно усиливают тот кризис доверия, которым мы страдаем в настоящее время. Я имею в виду прежде всего доверие бизнеса к государству; во-вторых, это доверие общества к государству и бизнесу. Эта обстановка, по-моему, является одним из факторов, оказывающих определенное сдерживающее влияние на наше развитие, которое необходимо преодолеть.

Конечно, продолжают существовать предложения, которые рассчитывают на какой-то решительный рывок в области либерализации экономики. Эти мотивы были довольно сильны в первой половине 2012 г., но сейчас мы можем их вычеркнуть, потому что общество — сегодня мы это видим до-

статочно ясно — не готово к тому, чтобы переживать те трудности, которые связаны с этим движением. Я считаю своим долгом упомянуть этот сценарий, потому что я в свое время его обсуждал, тогда, когда он был более актуальным. Но сегодня, так же как и раньше, я считаю, что мы должны наметить путь постепенного спокойного развития, который основан на постоянном взаимодействии властной элиты, власти и общества, подчас и на столкновении интересов, иногда и на сдерживающих противовесах, и в то же время в конце концов на сотрудничестве, которое будет обеспечивать развитие общества, пусть замедленное, но в тех позитивных направлениях, о которых я говорил.

Мне много лет, уже за 80. Я хотел бы дожить до того, чтобы убедиться, что мы встали на этот курс.

Александр Шохин: Евгений Григорьевич, вы показали, что инерционный сценарий уже продемонстрировал свою неэффективность, поскольку начиная с 2012 г. мы видим снижение темпов инвестиций в основной капитал. Стало быть, выбор между мобилизационным и либерализационным сценариями — причем вы предложили микс, постепенные реформы. При этом вы апеллируете к тому, что надо, чтобы элита, власть взаимодействовали и с гражданским обществом, и с бизнес-сообществом. Как эта смешанная модель будет реализовываться? Это должен быть некий сценарий постепенных реформ, либо это будет результат взаимодействия разных групп элит, часть из которых — сторонники мобилизационного сценария, часть — либерализационного, и на выходе мы получим некую комбинацию? Как ваша модель с этой точки зрения должна выглядеть?

Евгений Ясин: У меня на самом деле нет такой модели, чтобы я сегодня вам сказал: «Если вы будете шаг за шагом делать то, что у меня в голове уже сформировалось, то все получится хорошо». Нет, я этого не знаю. Я еще раз повторяю, что наша нынешняя эпоха характеризуется очень высокой степенью неопределенности, поэтому нужно проявлять осторожность; все равно те решения, которые будут подходящими, будут вырабатываться в процессе функционирования экономики и развития общества. Я считаю, что просто нужно внимательно следить за теми процессами, которые имеют место.

Но то, что у нас должны быть определенные критерии выбора, которых мы должны придерживаться, — на этот счет у меня есть вполне четкое ощущение. Я за то, чтобы мы поворачивали к либерализации, к тому, чтобы мы решали те ключевые проблемы, о которых я сказал: верховенство права, конкуренция, свобода предпринимательства. Если у нас будут достижения на этих направлениях, мы сможем добиться успеха.

Ярослав Кузьминов: Уважаемые коллеги, я сейчас задам вопрос Игорю Ивановичу Шувалову, понимая при этом, что он будет выступать чуть позже. Игорь Иванович, в основных направлениях деятельности правительства, которые будут в ближайшее время, видимо, одобрены правительством (к концу апреля мы увидим этот документ, я надеюсь), будет ли план структурных реформ, который предполагается инкорпорировать в этот документ, отражать идеи Евгения Григорьевича Ясина, т.е. постепенный курс на либерализацию?

Игорь Шувалов: Будет.

Ярослав Кузьминов: Будет. Но это чересчур коротко! Когда будете комментировать выступления наших спикеров, я попросил бы чуть более развернуто на этот вопрос ответить.

А сейчас я хотел бы предоставить слово Герману Оскаровичу Грефу, президенту и председателю правления Сбербанка России.

Герман Греф: Доброе утро, уважаемые коллеги! Александр Николаевич спросил, буду ли я говорить про повышение эффективности государственной власти, я сказал, что нет, потому что уже рискую нарваться. Карфаген должен быть разрушен, поэтому я повторяю, что это, на мой взгляд, важнейший тезис, но неделю назад в другой аудитории я говорил на эту тему и потому сегодня решил, что пришло время сменить пластинку.

Не так давно читал книгу, которая называется «Why Nations Fail?». Почему одни нации проигрывают, а другие становятся победителями? Там очень интересное исследование про инклюзивные институты, экстрактивные институты, как это все разрушает государство, как это дает конкурентные преимущества. Но вся книга фактически про одно: страны отличаются только эффективностью госуправления, потому что если управление эффективно, тогда создаются инклюзивные институты. Если оно неэффективно, качество управленцев низкое, тогда институты экстрактивные. Это все предлудия к главному тезису.

Для того чтобы эффективно управлять чем-либо, неважно, компанией, государством или, в конце концов, самим собой, нужно как минимум одно условие. Нужны знания. К знаниям нужна еще маленькая штука под названием «умения» или «навыки». Если знаний нет и навыков нет, то тогда эффективно управлять ничем невозможно.

Этой же темой занялся один из очень интересных исследователей, Ллойд Демос, открывший новую науку, которую он назвал психоисторией. Он говорит, что очень много наук исследуют различные факторы в челове-

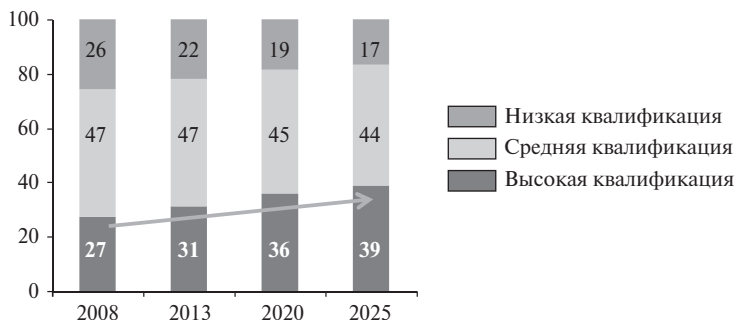
ческом обществе, но ни одна из них по сей день не занималась причинами скорости генезиса человеческого общества. Посвятив свое исследование этой теме, он пришел к выводу, что скорость генезиса человеческого общества зависит только от одного фактора — способа передачи знаний от одного поколения к другому. По этому принципу он разделил всю человеческую историю на шесть периодов. Последний период времени, где-то с середины прошлого века, он назвал наиболее быстрым в развитии периодом человеческого общества только за счет того, что изменилась модель взаимодействия старшего, обучающего поколения и младшего поколения, учеников. Это переход от диктаторской модели к наставнической, от модели «делай, как я говорю» к модели «делай, как я». А еще точнее, к попытке раскрыть самооценку ребенка, молодого человека, помочь ему раскрыть свои таланты. Общества, которые создали наиболее благоприятную среду, наибольшие возможности для раскрытия потенциала личности ребенка, затем молодого человека, затем предпринимателя, побеждают. Их развитие наиболее ускоренное.

Я хотел бы привести иллюстрации на тему эффективности инвестиций в человеческий капитал и новых вызовов для России. На первой из них показано, как будет меняться структура рабочей силы (рис. 1). Ссылка на источник Еврокомиссии, первый период, 2008–2013 гг., подтверждает правильность этого вывода. Как видно из графика, низкоквалифицированный труд будет резко снижаться. Если в 2008 г. 26% всех рабочих мест — рабочие места с низкой квалификацией, то с 2025 г. их останется всего 17%. Произойдет сжатие на 8 процентных пунктов. Это очень большое сжатие за такой короткий период времени.

Такая же участь будет преследовать, правда в меньшей пропорции, рабочие места средней квалификации. Мы увидим сжатие с 47 до 44%. И резкое расширение количества рабочих мест с высокой квалификацией — с 27 до 39%, на 12 процентных пунктов. Это означает, что происходит драматическое изменение структуры занятости, рабочей силы и востребованности рабочей силы на рынке. В наиболее развитых странах эта динамика еще более высокая. В Европе количество низкоквалифицированных рабочих мест сокращается на 12% каждые 5 лет.

Если посмотреть на табличку на рис. 1, то видно, что пока еще человеческий капитал по общим оценкам является чуть ли не единственным конкурентным преимуществом России. По оценке независимых экспертов, мы занимаем более высокую позицию, чем Европа, по качеству человеческого капитала. В условиях негативного демографического тренда и дестимулирования инвестиционного климата — привлекательность инвестиционного климата в стране, к сожалению, в последние годы не растет, по ряду оценок

Изменение структуры рабочей силы в Европе: 2008–2025 гг. (%)



Источник: Еврокомиссия.

Основные компоненты	Россия	Европа
Склонность к риску	0,2	0,5
Отношение к предпринимателям	0,2	0,5
Возможность открытия бизнеса	0,3	0,6
Техническая оснащённость	0,3	0,6
Человеческий капитал	0,9	0,6
Уровень конкуренции	0,2	0,6
Инновационность продукции	0,2	0,6
Простота выхода на экспорт	0,1	0,7
Итоговый рейтинг	70	34

Источник: Entrepreneurship and Development Index.

Рис. 1. Ограничения человеческого капитала в новой модели роста

она падает — мы видим, что для нас сохранение преимуществ в качестве человеческого капитала является критически важным.

Если не будет качества человеческого капитала, то можно забыть про все остальные вместе взятые наши конкурентные преимущества — в качестве государственного управления, инновационной активности, предпринимательской конкуренции или глобальной конкурентоспособности страны, потому что конкурентоспособность страны зависит от конкурентоспособности людей, ее населяющих.

Теперь посмотрим рисунок из исследования «Профессии будущего и устаревающие профессии», которое провели Володя Яблонский с командой. До 2020 г. целый ряд профессий просто исчезнет с рынка (рис. 2).

В ближайшие 10–15 лет более 40 привычных нам сегодня профессий могут исчезнуть и появятся порядка 100 новых профессий

Устаевающие профессии		Профессии будущего	
До 2020 г.	После 2020 г.	Появятся до 2020 г.	После 2020 г.
▶ Почтальон	▶ Диспетчер	▶ Урбанист-эколог	▶ Проектировщик медицинских роботов
▶ Парковщик	▶ Банковский операционист	▶ Архитектор медоборудования	▶ Специалист по киберпротезированию
▶ Оператор call-центра	▶ Нотариус	▶ Генетический консультант	▶ Оператор автоматизированных транспортных систем
▶ Стенографист	▶ Провизор	▶ Медиатор социальных конфликтов	▶ Менеджер космотуризма
▶ Турагент	▶ Секретарь/ресепшионист	▶ Рециклинг-технолог	▶ Архитектор интеллектуальных систем управления
▶ Сметчик	▶ Логист	▶ Сетевой юрист	
▶ Библиотекарь	▶ Шахтер	▶ Оператор кросс-логистики	
▶ Архивариус	▶ Машинист		

Рис. 2. Глобальные тренды рынка труда

Источник: Атлас новых профессий АСИ.

Очевидна декларация о том, что нам необходим переход к новой модели образования. Текущая модель образования морально устарела. За 2000–2013 гг. госрасходы на образование в России выросли в 13,5 раза. Объем платных услуг в сфере образования увеличился в 11 раз, но образованием в России недовольны все: и ученики, и преподаватели, и работодатели. Только 38% учащихся довольны образованием, 40% работодателей считают квалификацию сотрудников достаточной, а 60% считают критически недостаточной. Большинство преподавателей жалуются не столько на уровень зарплат, сколько на зарегулированность, бюрократию, которая сложилась в сфере образования, невозможность реализовать свой творческий потенциал. При этом ценность образования как не ставилась обществом под сомнение, так и не ставится. Более того, ценность образования в глазах практически всех категорий людей за этот период времени существенно выросла.

Мы видим, какие сегодня складываются тренды: новые цифровые технологии, Интернет, огромное количество технологических стартапов в области образования. Я недавно был в Силиконовой Долине, мне там сказали, что среди трех наиболее привлекательных сфер для инвестиций в стартапы вторая — финансы, а первая — образование. Громадное количество старт-

апов сегодня делаются различными небольшими компаниями. Действительно, наверное, тысячи компаний занимаются поиском новых форм донесения, освоения знаний и выработки навыков.

Новые тренды в организации высшего образования — сокращение традиционных источников финансирования, рост требований к скорости отдачи на инвестиции, внешняя оценка результатов обучения и быстрая глобализация образования. Соответственно, нам нужен переход к новой парадигме образования, которая основывается на принципиально новых моделях образования XXI в.

Ситуация в России. Очевидно, что, если взять весь цикл человеческой жизни, образование должно быть абсолютно непрерывным, от раннего детского образования, и мы видим, что у нас есть большие проблемы в сфере дошкольного образования. 80% всех знаний человека формируется в возрасте до семи лет, этому сегменту у нас должного внимания не уделяется. Я был в Калифорнийском университете в Беркли, где сформирован огромный центр Early Learning Center, который занимается исследованиями детей в возрасте до семи лет: каким образом в игровой форме донести как можно больше знаний до ребенка, выработать у него навыки, получить представление о его наклонностях и о том, как именно в процессе школьного образования раскрыть его внутренние предпосылки к успешности в течение всей его жизни, как его социализировать.

У нас за 20 лет число детских учреждений сократилось в 2 раза, конкурс в них вырос.

К сожалению, мы очень много говорим о количестве детских садов, но не говорим об их качестве. Детские сады у нас являются камерами хранения, куда родители сдают своих детей на хранение на время пребывания на работе. Фактически задача ни качественных исследований, ни качественного образовательного цикла в детском саду у нас не ставится.

Школа и университет — к сожалению, послеобразовательная компетентность остается на низком уровне. В частности, мы взяли среднюю статистику по финансовому сектору. Если в России примерно 37% сотрудников банковского сектора проходит обучение с какой-то регулярностью, то в США и в Европе в среднем эта цифра равняется 91%.

Мы совсем мало говорим об адаптации и развитии пожилых людей. У нас самый низкий пенсионный возраст, 55 лет. Сегодня с возможностями современного человека ухаживать за собой, поддерживать состояние своего здоровья женщину в 55 лет назвать пенсионеркой язык мало у кого повернется. Но тем не менее ситуация такова, что в 55 лет женщина вынуждена очень часто оставлять рабочее место и выходить на пенсию. Мы понимаем, что в условиях демографического кризиса, конечно, нужно создать воз-

возможности для более продолжительной занятости даже при условии низкого пенсионного возраста и среди мужчин, и среди женщин. В развитых странах сегодня набирает обороты тренд обучения пожилых людей. Опять-таки, у меня не поворачивается язык человека в 60 или 55 лет назвать пожилым, но очевидно, стоит задача развития и адаптации людей по достижении ими пенсионного возраста, потому что они могут еще очень много пользы принести обществу.

И еще две вещи, на которые мы тоже, к сожалению, не обращаем внимания в должной степени: семейное образование — у нас учат людей чему угодно, у нас не учат быть родителями. Это очень большая проблема. Конечно, семейное образование — как быть родителями, мужем и женой, воспитателями для своего ребенка — очень серьезный пробел, который нужно в нашей системе дополнительного образования закрывать. И образование, очевидно, должно двигаться в сторону развития качеств личности и саморазвития.

Итак, я уже сказал о том, что у нас ключевым моментом с точки зрения возможности влияния на человеческую личность должны быть детские сады, потому что в этот период формируется 80% знаний, получаемых человеком в течение всего жизненного цикла. Госрасходы на образование у нас выросли, на дошкольное образование — в 18 раз, на школьное — в 12 раз. Но проблемы формализма, передачи знаний несовременным образом, устаревших знаний, оторванности программы от клиента, от интересов учеников и родителей сохраняются в полной мере.

Лучшие практики — это такие страны, как Англия, которые входят в десятку лучших стран по дошкольному и школьному образованию. Финляндия занимает регулярно первые места в пятерке среди стран, отличающихся по образованию в средней школе. Сегодня в Индии очень широко практикуется образование в облаке. Существуют такие ресурсы, как «Now Academy», который по большей части переведен на русский. И тем не менее массового внедрения и пропаганды этих ресурсов у нас пока нет.

В России есть хорошие школы. Одаренные дети в хороших школах могут получить достаточно качественное образование, но это примерно 2–3% от всего контингента учеников. Конечно, перед нами стоит задача не только поиска одаренных детей и обучения их в лучших школах, но и развития общего среднего образования.

Понятно, что мы сможем полноценно говорить о конкуренции только тогда, когда мы включим в эту систему конкуренции не 5% лучших школ и учеников, а 95% оставшихся школ, для того чтобы дать максимальному количеству детей достойное образование, которое позволило бы им иметь шанс обучаться в лучших университетах, получить лучшие специальности.

Если говорить о финансировании среднего образования, то сегодня в России это 2,1% ВВП, в Великобритании — 4,4%, в США — 3,4%. Такой разрыв в отношении к ВВП, конечно, не говорит напрямую о качестве, но он говорит о том, что нужно повышать расходы на образование.

К образованию имеет отношение ровно тот же тезис, которым закончил свое выступление Владимир Александрович Мау: я не верю тем, кто говорит: «Сначала дайте мне денег, а потом я как-нибудь повышу свою конкурентоспособность». Нужно сначала доказать, что ты способен повысить свою конкурентоспособность, а потом получать соответствующее финансирование, потому что если ты не конкурентоспособен, то полученное дополнительно финансирование ты спустишь в никуда.

McKinsey сделала большой обзор по системе среднего и дошкольного образования, вывод такой: систему можно радикально улучшить за шесть лет. Качеству процесса образования уделяется недостаточное внимание, оно значительно важнее структуры образовательной системы. Провозглашенные цели образовательной системы и реальная образовательная система — две разные вещи. Система образования не соответствует провозглашенным целям. Для начала реформ необходима смена стратегических приоритетов, для успеха реформ необходима преемственность лидеров.

Два лучших примера — это Сингапур, который практически с нуля построил одну из лучших образовательных систем в мире, и Финляндия, фактически за 10 лет радикально перестроившая свою систему образования. Сегодня она занимает второе место по качеству образовательной системы.

Высшее образование. Еще Гёте сказал, что в академиях обучают слишком многим бесполезным вещам. Мы все время говорим о том, что мы обучаем не профессионалов, которые востребованы рынком, а универсальных специалистов, ученых, которые потом могут совершенно спокойно приспособить свои знания от космоса до канализации, в зависимости от того, что человеку в жизни пригодится. К сожалению, эта ситуация неоправданна. Она показывает свою неэффективность. Это касается не только российской системы образования — это глобальная проблема в высшем образовании, которая стоит перед всем миром: непрактичность образования, очень много избыточных знаний и отсутствие навыков.

Текущий Проект 5-100 очень важен для того, чтобы увидеть все накопившиеся проблемы образования. Я вхожу в состав комиссии, которая отбирает эти вузы и наблюдает за ними: это очень полезное упражнение и для Минобразования, и для всех участвующих в нем вузов. И опять к вопросу о конкурентоспособности. Мы получаем удивительные ответы, когда задаем вопросы ректорам вузов, находящихся сегодня на 400–500-х позициях в глобальном рейтинге образования: как они собираются за пять лет войти в пер-

вую сотню и почему раньше они не переместились хотя бы во вторую сотню? Они говорят: задачи не было. А тогда какая была задача? Вопрос остается открытым. Это опять к вопросу о конкурентоспособности лидеров, тех, кто собирается получать гранты и новое финансирование от государства.

Университет третьего поколения — это ключевая идея, которая сегодня ходит в мире. Это синтез трех целей: преподавание, т.е. получение знаний; исследование — занятия наукой, научная деятельность; внедрение инноваций, или практика.

Практика — третья неотъемлемая часть современного университета, так называемого университета третьего поколения. В очень интересной работе «Университет третьего поколения» известный голландский исследователь Ханс Виссема описал различия трех типов университетов: их роль в обществе; кого они готовят; ориентация, язык; кем университеты третьего поколения управляются. Ключевая разница — сочетание тех трех составляющих, о которых я уже сказал: передача знаний, научные исследования и практическая направленность, или инновационность. Роль университета третьего поколения в обществе — уже не защита или открытие законов природы, а создание ценностей.

Когда мы были в MIT (Игорь Иванович Шувалов помнит хорошо), мы задавали вопрос: что для вас является ключевым? Они говорят: создание рабочих мест и количество инновационных компаний, которые выходят из зоны IT, — это наша ключевая цель, с нас за это спрашивают. Это было немножко диссонансом (несколько раз на разных форумах мы задавали этот вопрос), но это действительно создание ключевой общественной ценности, которую можно померить.

Кого готовят? Если раньше готовили профессионалов и ученых, то теперь профессионалов, ученых и предпринимателей. Это ключевая функция, миссия университетов: ориентация. Раньше ориентация была вселенской, потом она стала национальной, теперь это глобальная национализация. Если раньше преподавали на латыни, затем на национальных языках, теперь все больше и больше даже в национальных университетах преподавание идет на глобальных языках, т.е. на английском. И кто управляет? Если раньше управляли университетом канцлеры, затем ученые по совместительству, то сейчас университетами управляют все больше и больше профессиональные менеджеры.

Послеуниверситетское, или профессиональное образование. Это то, что сейчас начинает получать развитие в нашей стране. Если взять компании по списку «Fortune 500», то, наверно, среди этих компаний тяжело будет найти хоть одну, которая не имеет своего постпрофессионального корпоративного университета или академии. Все понимают, что постоянное непрерывное со-

вершенствование — ключевая задача любой корпорации сегодня. Ни одна корпорация не может быть конкурентоспособной продолжительный период времени, если она не вкладывает огромное количество сил, средств, новых знаний и инноваций в своих сотрудников.

Дистанционное образование — это новая парадигма постоянного образования для профессионалов, которые закончили какое-то количество лет назад университеты и хотят сохраняться в стриме современных знаний. Для этого есть такие вещи, как «Coursera»; таких ресурсов сегодня как минимум десяток, «Coursera», наверно, самый раскрученный. Сегодня свыше 300 млн студентов разных возрастов обучаются на онлайн-курсах в лучших университетах. Другая концепция, но все то же самое — «How Academy».

У каждого поколения свой спрос на образовательные услуги. Если поколение бэби-бумеров хочет ощущать пальцами страницы, то поколение Y выбирает дистанционные методики образования. Они хотят меньше времени тратить на образование, больше сохранять баланс между личной жизнью, развлечением и образованием. Если говорить о поколении Z, 2000 г. и дальше, — это поколение, которое уже начинает задавать вопрос: «Что такое печатная книга?». Они точно не вернутся к шуршанию страниц.

Поэтому нам нужно, конечно, учитывать этот сдвиг парадигмы способов обучения в дошкольных образовательных учреждениях и школах. Хотя должен сказать, что мы месяц назад были в детском саду Google, и там запрещены все девайсы, там нет никаких гаджетов. Там детей учат исключительно с помощью традиционных методик, дети занимаются развитием своего головного мозга через всевозможные тактильные задачи, большое количество всевозможных конструкторов, мелких деталек. Это было удивительно: одна из самых продвинутых корпораций в мире считает своим достижением то, что она лишила детей в дошкольном возрасте любых девайсов. Они считают, что это пагубно влияет на их умственное развитие.

Переход от индустриальной к постиндустриальной системе образования и изменение стратегии регуляторов. Чтобы сохранить постоянное конкурентное преимущество в системе образования, нужно заложить автоматические механизмы и настройки к новым потребностям рынка. Для этого нужно связать систему образования с рынком. Сегодня между системой образования и рынком глобальная пропасть. Система образования у нас чувствует себя очень хорошо, она получает огромные доходы и ничего не хочет менять. Она не видит сегодня работодателя. Хороший вопрос — кто является клиентом системы образования, потому что она готовит неконкурентоспособных профессионалов за огромные деньги. В общем, эта система, к сожалению, сама по себе не перестроится. Это то, что невидимая рука рынка сделать не сможет, если видимая рука регуляторов не вмешается и не поменяет парадигму развития.

Второе — нужно, конечно, перейти к контролю результатов, а не образовательного процесса. У нас очень много нормативов, регламентов, которые регулируют процесс, но не результат. Очень важно перейти в глобальную систему образования, привлекать как можно большее количество интернациональных студентов и преподавателей. Развивать экспорт услуг. Пока что мы импортируем огромное количество услуг, лучшие ученики уезжают в развитые страны, чтобы получить образование. Нужна отдельная система поддержки технологических стартапов в области образования. Я думаю, что для этого нужна специальная программа. Если финансовые стартапы мы вылавливаем, финансируем и покупаем, то в образовании я не вижу такой системы. Нужна соответствующая среда и поддержка для того, чтобы стимулировать это. Я видел огромное количество стартапов наших ребят, которые уехали из России и делают образовательные стартапы в Силиконовой Долине. Я привез Алексею Васильевичу Гордееву видео одного из малых предпринимателей из Воронежа: он передает привет губернатору, который великолепный стартап реализует, к сожалению, не в Воронеже или Москве, а в Силиконовой Долине.

Конечно, нужен банк данных новых знаний, успешных практик и распространения новых моделей образования. У нас много инноваторов в системе высшего образования, великолепных учителей и школ в России, и эти лучшие практики нужно распространять по всей стране.

Напоследок два высказывания великих лидеров, Кеннеди и Ли Куан Ю: «Прогресс страны не может быть быстрее, чем прогресс нашей системы образования»; «Новая линия раздела между странами в мире будет проходить по линии владения знаниями». На этом я хотел бы завершить и поблагодарить за внимание.

Ярослав Кузьминов: Герман Оскарович, сейчас нарастает разрыв между потребностями роста системы образования и уровнем ее финансирования, причем во всех странах. Все жалуется, что мало денег. Есть исследования в Великобритании, США, к каким плохим результатам приводит недофинансирование. То есть мы совершенно не одиноки в этом плане. Возникает вопрос: как вовлечь дополнительные ресурсы в образование? Кто должен инвестировать дополнительно в образование? Государство, семья или фирмы? Применительно к России это как сейчас? Кто должен и кто может?

Герман Греф: На самом деле не может никто, потому что понятны проблемы государства, ограничение домохозяйств, проблемы компаний. Но если говорить реально о том, где есть источники, на мой взгляд, в качестве источника домохозяйство мы рассматривать не можем, потому что образование

в России и так достаточно дорогое. Вот здесь мы как раз на уровне глобальных практик.

Конечно, первый источник — государство. Второй источник — корпорации. Но я уже сказал, что между вузами и корпорациями лежит глобальная пропасть. Мы вам не интересны, Ярослав Иванович, потому что у вас все хорошо. Вам незачем к нам идти, потому что государство вам дает серьезные деньги, домохозяйства вас финансируют. В нас вы не видите источника. Когда вы к нам приходите, мы говорим: за что мы вам должны платить? Если вы хотите, чтобы мы за что-то платили, трансформируйтесь под наши интересы. Но как только речь идет о трансформации вузов, тут всякий интерес, даже к деньгам, прекращается.

Третий источник, можно считать, непочат, а второй источник может быть перестроен структурно, потому что грандиозное количество вузов, финансирующихся из бюджета, должно быть резко сокращено. Вузы, побеждающие в конкуренции, должны получить значительно больший кусок того пирога, который сегодня предусмотрен в бюджете. Я уже говорил, что в процентах к ВВП эта цифра должна быть увеличена.

Я считаю, что большой источник — связь с бизнесом, и в том числе решение проблемы эндаумента: в Стэнфорде я ничего не слышал про недостаток государственного финансирования, потому что там есть возможность собирать громадный эндаумент, который покрывает все их мечты на все возможные исследования и улучшение образовательного процесса.

Ярослав Кузьминов: Вообще основная проблема, на мой взгляд, в том, что у семей нет стимула инвестировать в образование не просто деньги, а даже усилия. Мы имеем формально очень широкое предложение бесплатного образования, оно дестимулирует семьи инвестировать в образование и потом создает очень низкий уровень вовлечения людей в дополнительное образование, образование в течение всей жизни. Очень высокий уровень охвата формальным образованием и крайне низкий, обвальное низкий уровень охвата непрерывным образованием. Это просто люди не приучились инвестировать в обновление своих компетенций — кстати, во многом из-за низкой конкуренции на рынке труда, низкой безработицы, отсутствия угрозы безработицы, отсутствия необходимости образования в корпоративной культуре. На мой взгляд, Сбербанк сейчас является единственной корпорацией в стране, которая поставила во главу угла своей корпоративной культуры необходимость образования и инвестиций в образование своих работников, но это, скорее, исключение.

Пока у нас нет стимулов инвестировать в себя, а у корпораций — в качество человеческого капитала. Объяснения те же самые: низкая конкуренция,

отсутствие давления на рынке, отсутствие конкуренции качества. Мы всегда будем вынуждены решать проблему ресурсного обеспечения образования, снова и снова обращаясь к налогоплательщику.

Герман Греф: Я согласен с первым тезисом, не очень согласен со вторым, потому что в России сегодня Сбербанк не единственная корпорация, я только знаю наших партнеров, которые с нами работают. Многие занимаются сегодня большими инвестициями в образование: это и «Росатом», и «Ростелеком», и «Аэрофлот», и «Газпром нефть». Можно очень много компаний перечислить. Все больше и больше компаний, которые понимают, что конкурентоспособность компании зависит от конкурентоспособности ее лидеров и от ее сотрудников.

Поэтому все больше людей начинают понимать, что такое *employee engagement*, т.е. вовлеченность персонала, и что такое высокая квалификация и качественное высшее образование.

Что касается стимулов, я с вами, в общем, согласен, но все-таки социологические исследования говорят, что ценность образования признается семьями, это чуть ли не единственный эффективный способ преодоления социального неравенства сегодня. Но такой общественной парадигмы, что образование — не диплом в кармане, а наличие определенного уровня навыков, у нас, к сожалению, нет. Поэтому, наверное, люди не готовы пока платить за это.

Я думаю, это один из элементов ясной государственной политики и пропаганды, направленной на развитие персонального лидерства, или самоответственности, ответственности за самого себя, понимания, что за успех в жизни отвечает не государство, а сам человек. Это, конечно, очень комплексная задача, которую нужно развивать. Но, прошу прощения, эта задача нас всех, Ярослав Иванович, в том числе вас как вуза, нас как работодателя, и правительства. Эту тему необходимо серьезно обсуждать. Она дает очень быструю отдачу на инвестиции, которую никакие политические либо другие препятствия не мешают превратить в нормальный, реальный план действий. Мы очень много любим говорить, но мало любим действовать. Я призываю к тому, чтобы эти вещи начинать реализовывать.

В частности, если говорить о среднем образовании, мы в этом году вместе с компанией VCG и еще с несколькими партнерами начали очень интересную программу «Учитель для средней школы». Это международная программа, она уже реализуется в десятках государств. Мы ее в этом году реализуем в Московской области, мы отбираем лучших выпускников других вузов, в частности ВШЭ. Ваши выпускники изъявляют желание работать учителями в школе, но они не имеют права там работать, потому что у них нет соответствующего допуска. Программа по международным стандартам очень

быстро, в течение трех-четырех недель, переподготавливает лучших выпускников и дает им допуск для работы учителем. Они едут в самые худшие школы учителями и работают там в течение нескольких лет. А компания, которая поддерживает эту программу, в данном случае Сбербанк, доплачивает им и следит за их развитием в этих худших школах. Мы смотрим вместе с администрацией Московской области. В апреле мы начали эту программу, к концу года у нас будут первые результаты, а в следующем году мы уже с Министерством образования хотим предложить распространить ее на всю страну. Нам нужны будут, конечно, компании-партнеры, потому что одна, две или десять компаний это не осилит.

Это очень существенный способ преодоления отставания в плохих школах, и это совершенно конкретный вклад в развитие уровня образования во всей стране — в сельских школах, в школах маленьких городков и в худших школах. Мы любим говорить про лучшие школы, про то, что нужно помогать лучшим, но не все дети могут в эти школы попасть. А вот создать систему, когда лучшие выпускники вузов могут попасть в эти худшие школы и поднять их уровень, — это достойная задача для нас всех.

Александр Шохин: Я хотел бы обратить внимание, что Ярослав Кузьминов с большим интересом задает вопросы Герману Грефу, пытаясь узнать, как выстраивать образовательную систему. Это свидетельствует о растущей роли работодательского сообщества в формировании задела на будущее. Я считаю, что это очень интересный поворот в нашей дискуссии. Представители университетской общественности рассказывали, как проводить экономическую политику, а бизнес рассказывает, как должно быть устроено образование в стране.

Я думаю, таким образом мы технологию взаимного опыления реализуем, все будет хорошо, как надеется профессор Ясин. Герман Оскарович, спасибо за очень интересный доклад. Я хотел бы продолжить тему инвестиций в человеческий капитал. Вы знаете, что недавно Всемирный банк обнародовал свой прогноз на 2015 г. и последующие годы.

Один из элементов этого прогноза, опечаливший нас, — вовсе не темпы роста, которые в этом году ниже, чем у Минэкономразвития, а в следующем году Всемирный банк дает по-прежнему минус, хоть 0,3, но все-таки с минусом (хотя Минэкономразвития — 2,3 с плюсом). Нас, безусловно, не может не беспокоить оценка уровня бедности в стране, которая, к сожалению, по прогнозам Всемирного банка растет.

Я хотел бы попросить Ану Ревенгу, директора группы по борьбе с бедностью и повышением эффективности развития Всемирного банка, сказать, как они пришли к этим цифрам и все-таки какие виды на последующие годы? Как нам сократить уровень бедности?

Ана Ревенга: Прежде всего благодарю за приглашение принять участие в данном заседании. Для меня большая честь выступать с коллегами такого уровня. Кроме того, я являюсь единственной женщиной среди выступающих.

Я бы хотела сказать несколько слов о вопросе инклюзивности в ходе экономического роста в России, выделить достижения за последнее десятилетие, поговорить о некоторых проблемах, которые мы видим в перспективе. Каковы могут быть действия, которые помогут нам сохранить позитивное движение? Хотелось бы взглянуть на Россию в региональном и глобальном контексте: что у России получилось лучше, чем у других, и где мы видим проблему на перспективу.

Мы будем говорить не только о бедности, но и об экономическом и социальном благосостоянии. Вначале мне хотелось бы сказать несколько слов об общей ситуации. За последнее десятилетие значительно увеличился уровень благосостояния людей. Это беспрецедентный рост, он наблюдается во всем мире. Мы видим очень серьезный процесс роста, который позволил многим людям выйти из состояния бедности, повысить свое экономическое благосостояние и попасть в категорию среднего класса.

Мы внимательно изучили данные по 72 странам и обнаружили следующее: степень роста, конечно, везде разная, но очень важна модель, важен аспект инклюзивности. В 70% стран за последнее десятилетие наблюдался инклюзивный рост. Те люди, которые находились в числе 40% беднейших, продемонстрировали самый высокий темп роста. Это то, что мы называем совместным процветанием.

Позиция России чрезвычайно хороша в этом плане. Мы обнаружили не только мощный рост, мы видим, что 40% нижнего слоя населения также очень значительно поднялись. У нас есть данные по странам группы БРИКС. В Китае наблюдался высокий темп роста, но там не было такой инклюзивности, как в России, т.е. беднейшие слои населения не так значительно поднялись, и меньшее количество людей перешло в категорию среднего класса.

Географический регион, в котором находится Россия, — Восточная Европа, Центральная Азия. По нашей классификации весь этот регион показывает достаточно хорошие результаты за последние 5 лет. В данном регионе, равно как и в Латинской Америке, показатели очень хороши.

В Западной Европе рост незначителен, степень инклюзивности также невелика, особенно после кризиса. В России же показатели весьма высоки. Похожие цифры и показатели можно наблюдать и у других стран группы БРИКС.

Я недавно была в Бразилии: у Бразилии и России есть много общего. Целое десятилетие активного роста, которому способствовали высокие цены

на сырьевые ресурсы. Было создано большое количество новых рабочих мест в области строительства и предоставления услуг. Тут есть положительный эффект, это модель, которая поднимает вопросы о том, что произойдет в менее благоприятной экономической ситуации, что делать для того, чтобы сохранить поступательное движение.

Один из очень интересных моментов, касающихся совместного процветания и инклюзивного роста в последнее десятилетие, заключается в том, что многие вышли из состояния бедности, уязвимости и перешли в категорию среднего класса. Мы определяем категорию среднего класса по денежным показателям — конечно, это относительные показатели. Мы используем абсолютные цифры для того, чтобы проводить сравнения между странами. Может быть, это не лучший способ измерения для работы внутри страны, но, если мы рассматриваем ситуацию в контексте всего мира, это эффективный метод. Мы используем такое международное определение, когда доход на душу населения равен или выше 10 долл. в день.

Можно констатировать следующее: размер среднего класса в России удвоился за период наблюдения и достиг 60% от всего населения — это означает, что Россия действительно стала обществом среднего класса. Процесс инклюзивного роста продолжался длительный период времени и отличался от наблюдаемого в других странах группы БРИКС.

Интересна ситуация с бедностью. Мы опять-таки говорим о цифрах на уровне отдельной страны. Мы наблюдали снижение уровня бедности; после определенного периода роста в этом отношении процесс несколько затормозился. Уровень бедности чуть-чуть приподнялся. Для того чтобы этот процесс ограничить, должны быть приняты определенные меры.

Еще несколько слов о росте среднего класса. Это важный процесс, имеющий определенные последствия. Люди, принадлежащие к среднему классу, не столь уязвимы, они имеют некоторую экономическую устойчивость, а также определенные ожидания относительно уровня услуг, предлагаемых в стране, в которой они живут. Россия демонстрирует значительно более высокие показатели, чем другие страны со средним уровнем дохода. Это серьезное достижение. Кроме того, это означает новый уровень требований в отношении государственных органов — как центрального правительства, так и региональных властей. Необходим новый уровень предоставления государственных услуг. Я не хотела бы сейчас говорить о существующих рисках.

Так или иначе, такой большой средний класс в России — важное достижение, как по размеру, так и по весу этого среднего класса в плане общего потребления и общего дохода. Средний класс составляет 60% населения, это те люди, которые представляют 75% всего дохода домохозяйств, 86% всего

потребления. Это очень мощная сила, этим людям нужны товары и услуги. И эти люди потребуют более высокого качества государственных услуг.

Если копнуть немножко глубже, мы видим, что не все в стране однородно, особенно в географическом контексте. Россия — это очень диверсифицированная в географическом отношении страна. Очень важно видеть не только совокупные цифры, важно понимать, что происходит в различных регионах страны. У нас нет подобной раскладки по росту количества людей, относящихся к среднему классу. У нас есть только цифры по бедности, которые хорошо соотносятся с показателями дохода. Существует высокая диверсификация, разные регионы имеют совершенно разные экономические структуры, обладают различными ресурсами, различаются по уровню предоставляемых услуг. Это очень показательно, это также выливается в различные уровни дохода. Это одна из значимых проблем для России. Важно не просто поддерживать общие положительные цифры, а обеспечивать высокие показатели, которые предоставляют возможности для людей, проживающих в разных регионах страны.

Средний класс — не исключительно городское явление. Существуют люди, которые живут в сельской местности и тоже относятся к среднему классу. Их, конечно, меньше, и для этих людей меньше экономических моделей развития.

Несмотря на успешный рост среднего класса и уменьшение количества бедных людей за последнее десятилетие перед кризисом, существует значительное количество людей, входящих в группу уязвимых. Они не относятся к бедным, но тем не менее имеется довольно высокая вероятность того, что они могут скатиться до уровня бедности в шоковых условиях, в случае общего экономического замедления. То есть мы говорим о том, что уровень бедности может несколько подняться. Мы не боимся, что те, кто попал в средний класс, станут бедными. Но те, кто еще не дошел до уровня среднего класса, могут откатиться до уровня бедности.

Мы проводим сравнение между различными странами и регионами. Бедные — те, кто живет меньше чем на 5 долл. в день. Уязвимые — те, кто живет на сумму от 5 до 10 долл. в день. Именно уязвимая группа населения может откатиться к бедности. Эти группы вообще похожи во многих отношениях. У этих людей ниже уровень занятости, они меньше привязаны к рынку занятости, занимают менее качественные должности. Их условия жизни могут значительно ухудшиться в случае ослабления экономики, более жестких внешних условий.

Очень важно сохранить определенные социальные инструменты, которые позволили бы этим группам населения не откатиться к бедности. Интересно понять, каковы причины возникновения и роста, удвоения среднего

класса. Мы также пытаемся понять, что приводит к снижению бедности. На три четверти снижение бедности связано с экономическим ростом. Экономический рост поднимает население на более высокий уровень. У среднего класса более высокий доход, более высокая зарплата. Это 50% всего процесса подъема среднего класса, но есть и другие показатели — например, пенсии, различные переводы значительно поддерживают средний класс.

Мы видим различные модели: в первые годы десятилетия росла экономическая мобильность, повышались зарплаты как в частном секторе, так и в госсекторе. Во второй половине десятилетия зарплаты по-прежнему играют значительную роль, но уже не столь большую. Значение уровня зарплат несколько снижается, большую роль начинают играть пенсии. Это нас несколько тревожит, потому что мы не знаем, насколько велика способность поддерживать такой уровень пенсий. Подобные ситуации мы наблюдали и в Бразилии, и в ряде других стран группы БРИКС. В долгосрочной перспективе все это должно быть не главной действующей силой экономической мобильности, а лишь поддерживающими составляющими.

Каким образом данные процессы развиваются во времени, особенно в условиях менее благоприятной экономики? Мы уже слышали сегодня упоминание о снижении темпов роста, цен на нефть. Эти явления не одномоментны — эти условия сохранятся на протяжении определенного времени. Меняется возрастной состав населения, и в России картина сильно отличается от других стран БРИКС.

Возникает вопрос: как обеспечить преемственность успеха в более сложной экономической среде? Необходим хороший баланс различных инструментов, и это главное, о чем я хотела сказать сегодня. Каковы основные требования к новому балансу, который поможет сохранить инклюзивную модель роста? Необходимо обеспечить рост и сделать так, чтобы этот рост касался всех, чтобы он был именно инклюзивным. Это огромное достижение, когда 10 лет наблюдается рост, который особенно касается бедных, больше, чем население в среднем. Именно это и есть инклюзивное общество.

Хочется упомянуть два критически важных аспекта. Первое — новый баланс в том, кто будет ведущей, движущей силой в создании новых рабочих мест и в экономической деятельности. Здесь баланс должен сместиться к частному сектору, он должен быть локомотивом. Для этого потребуются определенные улучшения в области создания конкурентной среды, в области возможностей для инноваций в частном секторе, повышения навыков рабочей силы. В контексте того, что частный сектор становится локомотивом прогресса, движения вперед, очень важно также создание новых рабочих мест.

Второе: очень важно достичь баланса в качестве предоставления услуг. Эти услуги должны быть одинакового или, во всяком случае, более близкого

уровня во всех регионах страны, а то получится, что в одних регионах качество предоставления услуг, например образования, — одно, а в других — совсем другое. Необходимо достичь нового баланса в области ответственности, отчетности. Необходима более высокая степень ответственности региональных властей. Это, пожалуй, два основных направления.

Кроме того, конечно, необходимо внимательно следить за положением уязвимых групп населения, обеспечить социальную защиту, социальное обеспечение, программы, которые могут удержать на плаву тех, кто не дошел до уровня среднего класса.

Я хотела бы сказать несколько слов об этих моделях создания баланса. Некоторые из них не будут для вас чем-то новым или удивительным. Тут мы говорим о том, что в России мы видим нечто, в общем-то, близкое к тому, что наблюдаем в развитых экономиках стран БРИКС, во многих государствах — членах ОЭСР. Один интересный момент, к которому мы пришли в результате исследования, проведенного моими коллегами, состоит в следующем. Мы пытаемся анализировать рост производительности и создания рабочих мест. В создании рабочих мест главную роль играет частный сектор. Именно частные компании создают большую часть рабочих мест. Анализируя компании в России, мы используем макроэкономические данные. Тут следует упомянуть несколько вещей. Во-первых, на рынке существует большое количество крупных, старых компаний. Мы не видим очень высокой динамики в этой сфере. Это не самые инновационные и не самые высокоприбыльные компании.

Молодые компании зачастую живут недолго. Они появляются, потом многие из них уходят, и это нормально. Ненормально то, что некоторые компании из тех, что возникают и работают эффективно, все равно не выживают. Есть ощущение, что система не очень позволяет развиваться и расти новым инновационным компаниям. Некоторые не очень прибыльные и эффективные компании нуждаются в какой-то поддержке. Финансовые, человеческие ресурсы здесь не всегда адекватны. Это важный момент, поскольку мы в России заметили, что у вас гораздо меньший сегмент компаний, которые мы относим к категории «газелей». Это молодые частные фирмы, зачастую создающие максимальное количество новых рабочих мест, например в Восточной Европе, в таких странах, как Чехия. Такие фирмы работают с высокой степенью эффективности, и вот этого в России гораздо меньше. Мы не обнаружили большого количества таких «газелей».

Видимо, для этого есть определенные причины. Это связано с наличием и доступом к рабочей силе, к общему уровню предпринимательства, но опять же мы видим нечто похожее в Бразилии. В Бразилии, например, существует проблема того, что компании не вырастают до достаточно большого размера, не появляется большого количества новых инновационных компаний. Возникают вопросы по структуре: как изменить эту структуру?

Где еще мы видим недостаточный динамизм в эффективности компаний на микроуровне? Можно опять же рассматривать различия между регионами страны. Почему российская экономика не имеет более высокого уровня инновационности и динамики? У нас есть цифры по экономическому росту и количеству рабочих мест в разных регионах. Удивляет то, что рост количества рабочих мест не всегда плотно коррелирует с ростом производительности. Интересные показатели наблюдаются по различным регионам России: например, насколько быстро можно получить лицензию для начала работы компании, много ли времени требуется для подключения новой компании к электричеству, и т.д.

Существуют возможности для улучшения бизнес-климата, серьезные региональные различия, но это не единственный фактор, который объясняет то, почему мы не видим более высокого уровня инновационного развития. Вот первый аспект.

Следующий момент относится к человеческим ресурсам. Это важная область. Растет средний класс, и средний класс потребует определенного уровня госуслуг. Эти люди нуждаются не просто в доступе к услугам, а в услугах высокого качества. Если поддерживать модель инклюзивного роста, необходимо сделать так, чтобы домохозяйства, семьи, которые находятся в числе нижних 40%, чей человеческий капитал ниже, чем у верхних 60%, могли получить доступ к более качественным услугам. Они должны иметь возможность более эффективно, производительно работать. И тут в России есть определенные сложности, о чем все присутствующие здесь знают.

Человеческий капитал в России не всегда четко следует за ростом доходов. Это важный момент. Например, это касается продолжительности жизни, уровня состояния здоровья населения. Эти показатели отстают от показателей роста доходов. По расходам все вроде бы обстоит хорошо. Вопрос в том, как работают институты, вопрос в ответственности и стимулировании, адаптации системы к потребностям сегодняшней России, а не России вчерашнего дня. Существует значительный разрыв в продолжительности жизни между Россией и Западной Европой. Этому два объяснения — сердечно-сосудистые болезни и неонатальная смертность. Тут требуются значительные улучшения. Что касается сердечно-сосудистых заболеваний, то здесь необходимы серьезные вмешательства, которые могут быть не очень дорогостоящими. Это пакеты помощи, пакеты стимулирующих мер, работа в направлении профилактики сердечно-сосудистых заболеваний. В Западной Европе как раз за счет подобных мер были достигнуты большие успехи в области повышения продолжительности жизни.

Необходимо стимулировать работу институтов в направлении новых целей. В России специфическая система образования. С одной стороны, боль-

шое количество людей повышают свой уровень образования, с другой стороны, часто качество этого образования оказывается недостаточно высоким. Молодые россияне, дети показывают очень высокие результаты, но по мере того как они продвигаются по разным этапам системы образования, картина несколько меняется.

Уровень возможностей и способностей учащихся и студентов в более практических вопросах оказывается не настолько высоким. Это серьезная проблема в том плане, что необходимо адаптировать навыки, которые получают учащиеся в школах, институтах и университетах, к потребностям реальной жизни. Это фундаментальная необходимость, это то, к чему система образования пока не пришла. Работодателям нужны конкретные навыки. Мы опрашивали большое количество компаний, и многие компании жаловались на то, что они не могут найти сотрудников с нужными навыками. Везде есть такие жалобы, но в России их особенно много. Это связано с тем, что некогнитивные навыки высокого уровня недостаточно хорошо преподаются.

Здесь уже говорилось о важности дошкольного образования. Важно инвестировать в раннее развитие. Всемирный банк создает программы содействия и будет продолжать в том же духе. Надо работать по всей системе, особенно после среднего образования, в высшем образовании, продолжать улучшать качество образования.

Главные выводы: в России очень хороший прогресс с точки зрения инклюзивного роста. В последнее десятилетие мы наблюдаем уменьшение уровня бедности, вертикальную экономическую мобильность, увеличение численности среднего класса. Намного труднее будет сохранять этот импульс на перспективу, если не произвести некоторые сдвиги, перебалансировку стратегии и политики в плане увеличения роли частного сектора, конкурентоспособности, продвижения и развития, создания рабочих мест в ненефтяном частном секторе, развития эффективности и подотчетности. Надо отвечать потребностям различных групп и не забывать о географическом разнообразии.

Алексей Гордеев: Уважаемые участники конференции, позвольте поблагодарить организаторов, лично Евгения Григорьевича Ясина за приглашение и возможность выступить на столь известном и авторитетном экономическом форуме. Мне непросто выступать в этой аудитории, сразу вспоминается изречение: «Глупые мысли приходят ко всем, но умные их не высказывают». Тем не менее, как говорится, мысли вслух. Свой доклад я построю с позиции губернатора одного из российских регионов.

Я пришел на службу в Воронежскую область шесть лет назад, проработав перед этим десять лет в должности федерального министра. По темпам

экономического развития и показателям социальной сферы регион был в числе аутсайдеров.

Важно было быстро, говоря языком Андрея Платонова, врасти в губернские дела и освежить их здравым смыслом. Начать прежде всего с поиска ответа на самые главные вопросы: какова стратегическая цель развития региона, в чем миссия губернатора и региональной власти? Казалось бы, ответ очевиден, его можно сформулировать просто: формирование благоприятной среды для жизни человека и развития предпринимательства. Этот тезис уже здесь звучал. Но потребовалось два года, чтобы эта главная цель дошла до сознания большинства чиновников регионального и муниципального уровня. Я не беру, кстати, в расчет правоохранительную систему, это тема отдельного разговора.

Пришлось не только объяснять, обучать, но и заново выстраивать модель правильной оценки деятельности каждого органа исполнительной власти и каждого должностного лица. Например, что касается губернатора: в ходе работы подтвердилась очевидная истина — если нет доверия к региональной власти со стороны жителей и бизнес-сообщества, то невозможно достичь заявленных целей. Получить доверие жителей, которым ты пришел служить, оказалось гораздо сложнее, чем понравиться начальству.

Какая же была внедрена модель оценки деятельности, т.е. ключевых показателей эффективности в отраслевом и территориальном разрезе, КРІ (наконец-то чиновники стали выговаривать этот термин)? В качестве примера предлагаю рассмотреть муниципальный уровень. В настоящее время существуют десятки показателей оценки деятельности муниципальных районов, установленных нормативно. На практике такой подход размывает понимание ответственности и приоритетности решения задач.

В своей работе, оценивая главу администрации района, мы свели все к двум агрегированным показателям: уровень доверия населения в динамике и отношение предпринимательского сообщества к ежегодным результатам работы районной власти. К оценке показателей эффективности были привлечены Общественная палата и Торгово-промышленная палата области, которые имеют высокий статус и авторитет в регионе. Совместно с региональным парламентом мы наделили их дополнительными полномочиями, сделали равноправными субъектами отношения с властью. Пример: Торгово-промышленная палата имеет права субъекта законодательной инициативы. Эти организации, каждая по своему направлению, проводят мониторинг оценки деятельности муниципального уровня. Председатель областной ТПП одновременно является уполномоченным по защите прав предпринимателей, мы не стали создавать еще одну маленькую бюрократическую структуру.

Не вдаваясь в детали, отмечу, что такая модель объективно привела к значительным изменениям в кадровом составе районных администраций. За 5 лет в спокойном режиме сменилось 70% глав, при том что у губернатора нет полномочий назначить или снять с должности эту категорию руководителей. Каждый из них самостоятельно принимал решение работать дальше или уйти на основе вышеназванных объективных данных.

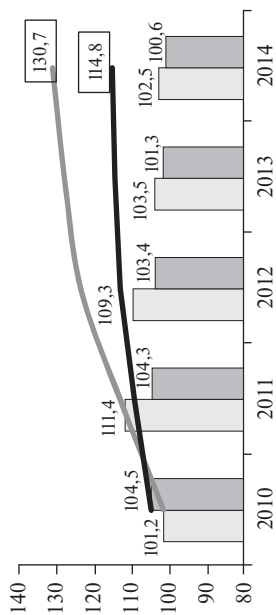
Несколько слов хочу сказать об отраслевом подходе. На уровне области ключевым показателем эффективности деятельности стали немногочисленные индикаторы, существующие по линии отраслевых министерств, прежде всего удовлетворенность граждан, например, такими важнейшими сферами, как здравоохранение, образование, спорт. Поверьте, такой подход абсолютно меняет стиль и целеполагание в работе каждого чиновника. Я сейчас перейду к краткому анализу экономической и социальной ситуации в нашем регионе. Я сам не люблю отчеты подчиненных, это займет буквально полторы минуты, но в данном случае важно показать, как трансформация модели регионального управления отражалась на развитии области. Объясню это с использованием иллюстраций.

Воронежская область является классическим, весьма крупным российским регионом с населением порядка 2,5 млн человек. Областной центр — город-миллионник. Как известно, ключевой индикатор, характеризующий экономический процесс, — объем валового регионального продукта. За последние 5 лет в сопоставимых ценах он увеличился на 31%, это в два с лишним раза выше среднероссийских темпов. Если говорить о движущем факторе, то это прежде всего рост промышленного производства (в среднем он составил 110% в год, это на порядок выше, чем в России), и опережающими темпами развивалось сельское хозяйство (106% против 103% по стране). Если посмотреть четвертый график, то очень интересно, что инвестиции в основной капитал выросли в 2 раза (рис. 3).

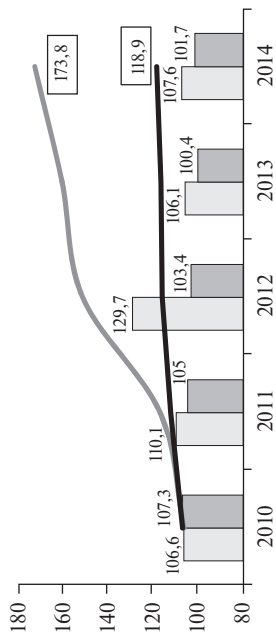
Экономический подъем, произошедший за последние годы, позволил улучшить ситуацию в социальной и демографической сферах, улучшить качество жизни. По приросту реальных денежных доходов населения мы заняли 10-е место в стране, хотя в 2009 г. были на 48-м. За последние 5 лет значительно, более чем в 2 раза, сократилась численность малообеспеченного населения в области. Предыдущие докладчики много об этом говорили. Если в 2009 г. мы по этому показателю занимали 71-е место среди регионов России, то сейчас — 10-е (рис. 4).

Экономические и социальные достижения нашли свое отражение в национальных рейтингах, характеризующих состояние деловой среды. Условия по формированию благоприятной среды наряду с населением оценивает и предпринимательский корпус. Результаты опроса представителей бизнес-

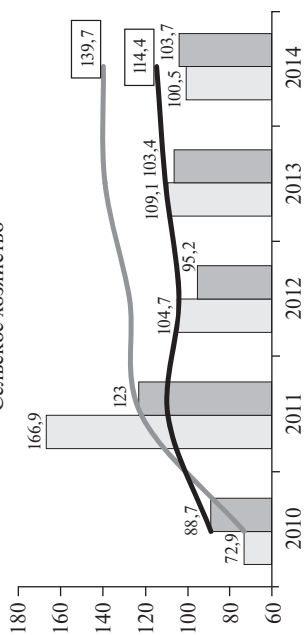
Валовой региональный продукт (по РФ — ВВП)



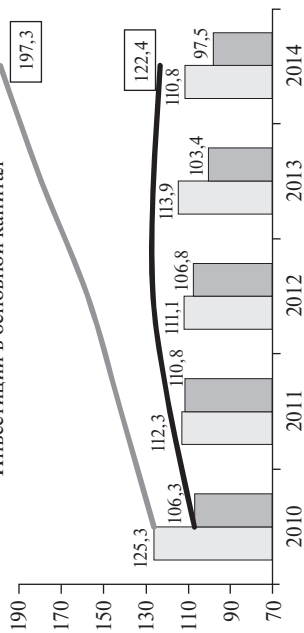
Индекс промышленного производства



Сельское хозяйство



Инвестиции в основной капитал



- Воронежская область (% к предыдущему году в сопоставимых ценах)
- Российская Федерация (% к предыдущему году в сопоставимых ценах)
- Воронежская область (% к уровню 2009 г., где 2009 г. = 100%)
- Российская Федерация (% к уровню 2009 г., где 2009 г. = 100%)

Рис. 3. Показатели экономического развития Воронежской области за 2010—2014 гг.

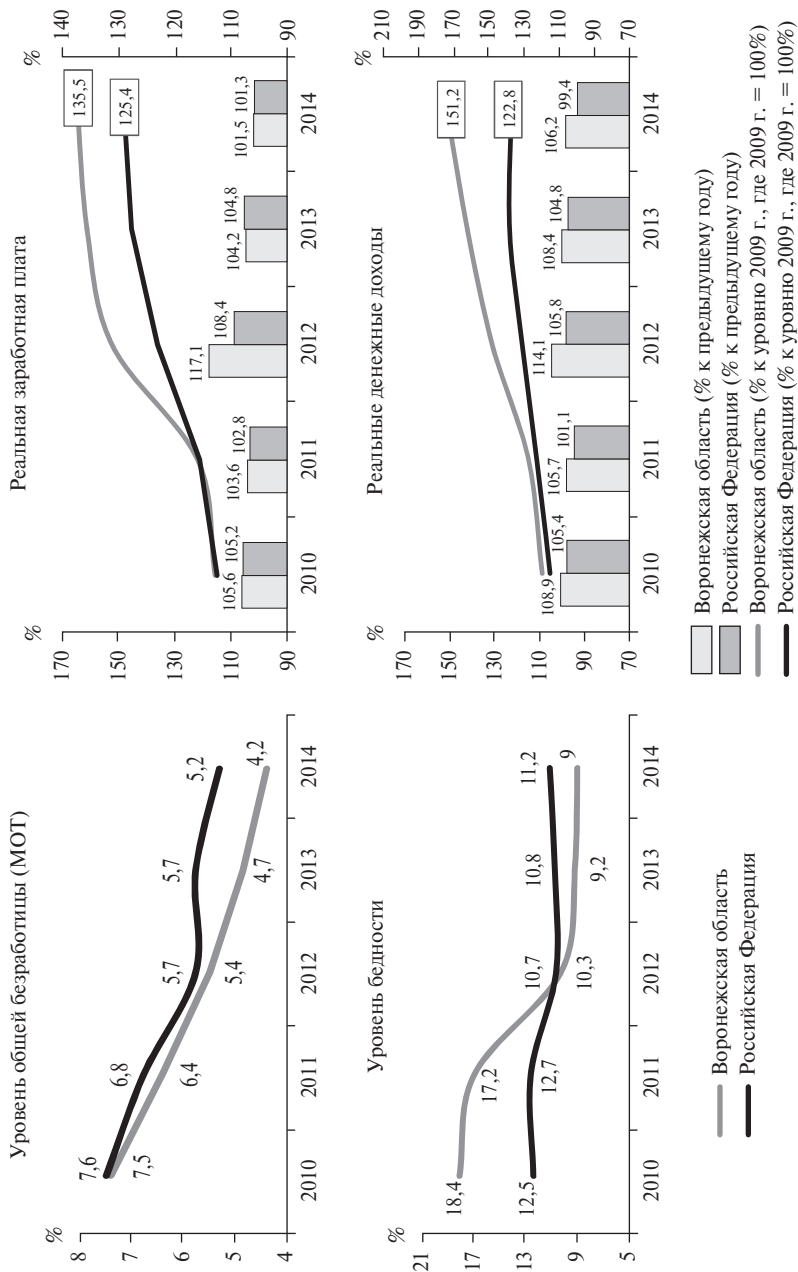


Рис. 4. Показатели социального развития Воронежской области за 2010—2014 гг.

общественности показывают ежегодную положительную динамику. Более половины предпринимателей имеют позитивное мнение о нашей работе. Вот такой краткий итог, надеюсь, понятный и интересный. Он дает, на мой взгляд, право изложить ряд серьезных проблем, на чем я и хотел сделать акцент в своем выступлении (рис. 5).

Предполагаю, что многие доклады будут связаны с развитием институтов гражданского общества, об этом уже говорили выступающие. Необходимость их становления и полноценного участия в политических, общественных процессах — все это также крайне актуально и на региональном уровне. Но я лишь коснусь системы государственного управления. Здесь мы с Германом Оскаровичем Грефом живем совершенно в разных атмосферах и средах, но почему-то у нас оценки сходятся.

Буду говорить как практик. Недавно, и уже не в первый раз благодаря Сбербанку (спасибо Герману Грефу), губернаторам удалось послушать выступление выдающегося специалиста по управлению Ицхака Адизеса. Сравнивая менеджеров России и США, он подчеркнул, что наши управленцы ничем не хуже американских, а может быть, даже выносливее и креативнее. Однако нам, по его мнению, приходится работать в иррациональной системе, где отсутствует атмосфера доверия и уважения.

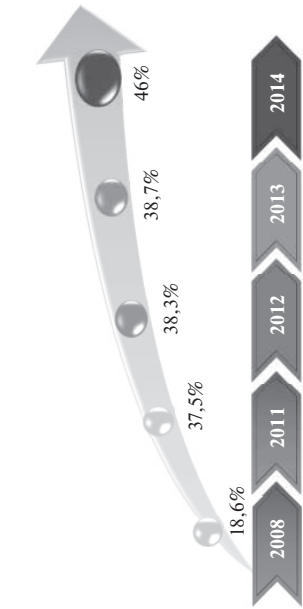
Сделаю смелое предположение: во многом это следствие именно неэффективной системы государственного управления. Будем говорить прямо: существующая модель функционирования исполнительной власти в стране, ее низкое качество — это уже не проблема, а реальная угроза. Не ставлю задачу в своем докладе дать глубокий анализ ситуации, просто приведу несколько говорящих, кричащих примеров того, как неправильные модели управления влекут за собой деградацию персонала госаппарата.

Совсем недавно проходило совещание достаточно высокого уровня. Я не буду называть фамилии, структуры, чтобы не вводить никого в стресс. Участвовали губернаторы, заместители федеральных министров, руководители профильных научных образовательных учреждений. Была заявлена очень актуальная предметная повестка, но в процессе обсуждения вопросов выяснилось, что тема основного доклада никак не связана с повесткой. Все выступающие — а их было десять человек — говорили о разных, может быть и важных, текущих проблемах, но не имеющих отношения к заявленной ранее повестке. При этом совещание длилось три часа.

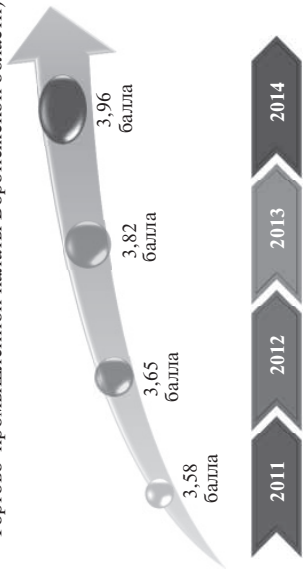
Можно, конечно, не обращать внимание на подобные «мелочи», не жалеть время, ресурсы, но прискорбно то, что это показатель недееспособности системы и низкой квалификации кадров. И таких примеров десятки.

Интересно проследить, как за последние годы меняются стиль и тон поручений и резолюций, поступающих из федерального центра в регионы. Воз-

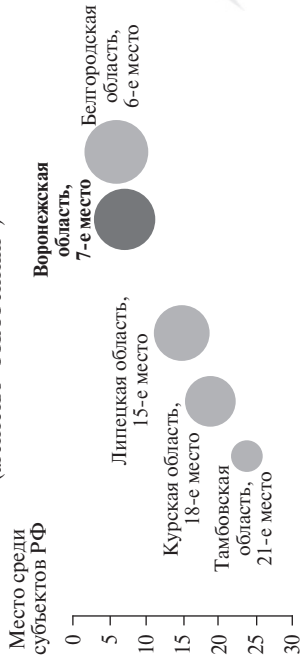
Доля населения, положительно оценивающего деятельность органов исполнительной власти (данные социологического опроса Федеральной службы охраны РФ)



Оценка предпринимателями деятельности органов государственной власти и местного самоуправления Воронежской области по улучшению бизнес-среды (по 5-балльной шкале по данным опроса Торгово-промышленной палаты Воронежской области)



Рейтинг качества жизни среди субъектов РФ (агентство «РИА Рейтинг»)



Рейтинг инвестиционной привлекательности среди субъектов РФ (агентство «Эксперт РА»): уровень инвестиционного риска

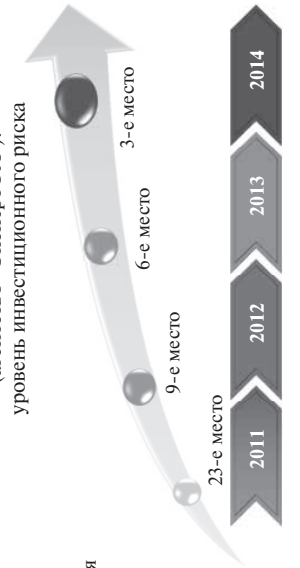


Рис. 5. Рейтинговые оценки Воронежской области

никает ощущение, что возвращается командно-административная система, в которой нет места пониманию федеративного устройства государства, существования местного самоуправления как отдельной формы власти. Зачитаю выдержку из протокола одного из федеральных агентств, подписанного заместителем руководителя. Это поступило буквально три дня назад. Я цитирую один из пунктов: «Руководителям районных администраций Воронежской и Ростовской области. Исключить посевные работы и оборот земельных участков, необходимых под строительство объекта. Представить перечень земельных участков с кадастровыми номерами, попадающих в зону строительства».

Возникает такое ощущение, что большой федеральный начальник не знает, что у нас частные сельскохозяйственные земли, на них работают частные коммерческие компании. Существуют понятные юридические процедуры, как решать это вопросы.

Можно предположить, что все это мелкие издержки, но поверьте мне, сегодня подобное встречается регулярно. Здесь явно прослеживается нарастающая тенденция правового нигилизма. Приведу еще один, более существенный, на мой взгляд, пример качества действующих государственных программ и федеральных целевых программ. Уверен, если эти важные и основополагающие документы, на основе которых ежегодно тратятся триллионы рублей, отдать на экспертизу квалифицированных специалистов, большинство программ будет забраковано. Цели не сбалансированы с ресурсами, не существует аппаратов управления программами. Не подводятся промежуточные итоги. К сожалению, это имеет место, я даже могу привести целый ряд примеров, хотя выступал неоднократно, но давайте разберемся с национальными проектами, которые, по сути, уже не живут в реальной обстановке, но мы ежемесячно за них отчитываемся.

Я могу назвать целый ряд других примеров, в том числе и регионального уровня, доказывающих необходимость незамедлительных действий по модернизации управленческой системы исполнительной власти страны. В противном случае имитация деятельности станет нормой для всего госаппарата, что приведет к низкому уровню профессионализма и отсутствию всякой ответственности, в том числе и нравственной.

Еще один пример — работа контрольно-надзорных органов страны. Звучит на всех уровнях, включая президента РФ: надо снять пресс с бизнеса! Особенно когда мы говорим о малом и среднем бизнесе. Неоднократно говорилось: посмотрите, как оцениваются территориальные, федеральные органы, осуществляющие контроль и надзор. Они оцениваются на основе представленных актов, протоколов и штрафов. Пока мы не снимем этот мониторинг, естественно, эти органы будут мотивированы выставлять те или иные барьеры, соответственно, отчитываться по вышеуказанным документам.

Последний тезис — воспользуюсь присутствием Игоря Ивановича Шувалова — несколько слов о серьезной проблеме для субъектов. Это положение дел с региональными бюджетами. Есть такой правильный тезис: Россия состоит из регионов. Но сегодня за последние три года мы видим, что совокупный государственный долг вырос в 1,7 раза и составил 2 трлн 100 млрд руб. Уровень долговой нагрузки субъектов вырос на 10,5%. Расходы на обслуживание госдолга в прошлом году составили почти 110 млрд руб., в текущем году по прогнозу составят 150 млрд руб. (рис. 6).

Если посмотреть структуру государственного долга, то 64%, т.е. две трети — коммерческая задолженность регионов банкам и по ценным бумагам. Конечно, надо с этой темой разбираться, исходя из того, что на сегодня 90% регионы тратят на поддержку тех или иных социальных обязательств. Бюджетное развитие как таковое в регионах исчезло, мы превратились в большие кассы при Минфине РФ по выдаче тех или иных средств на социальные нужды. Я бы просил, Игорь Иванович, вас лично взять под контроль и как-то провести координацию работы регионов вместе с финансово-экономическими органами страны.

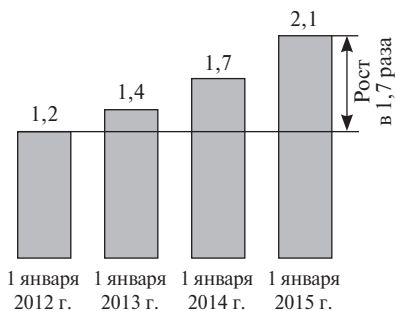
Есть ли оптимизм? Есть. Здесь уже говорилось о человеческом капитале. Я считаю, что у нас в регионах это серьезный недоиспользованный капитал и ресурс. Мы сегодня работаем над этой моделью — как в нашей области создать так называемые первичные институты, которые бы заставили людей поверить, как уже здесь говорил Герман Греф, что на 90% их успех в жизни зависит именно от человека. Здесь, наверное, важно опираться не только на опыт и действия ученых, юристов, экономистов. Наверное, нужно поработать всем, создавая модель. Главное в этой модели то, чтобы мы осуществили переход от подданных к гражданам, и это колоссальный капитал.

Ярослав Кузьминов: Если можно, я вам вопросы задам. Воронежская область отличается тем, что она среди немногих добилась хороших экономических результатов, в том числе без использования федеральных денег. Откуда область брала ресурсы на реализованные экономические проекты, помимо федерального финансирования? Бюджет области, кредитные заимствования, средства частных инвесторов?

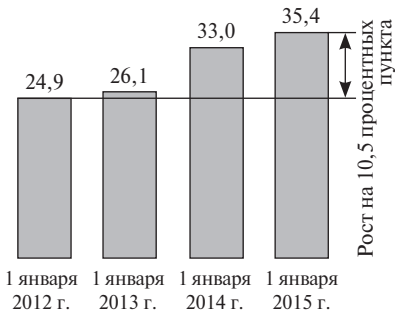
Второй вопрос. Вы говорили о реформе контрольно-надзорных функций государства, мы много о ней в последнее время говорим. Скажите, пожалуйста, какая, с вашей точки зрения как губернатора, доля контрольно-надзорных функций могла бы быть просто ликвидирована? А какая — замещена системой обязательного страхования? И наконец, какая доля могла бы быть переведена с федерального на региональный уровень сейчас?

И третий вопрос: какие конкретные налоговые полномочия надо отдать региону для того, чтобы лучшая половина стала бы экономически дееспособ-

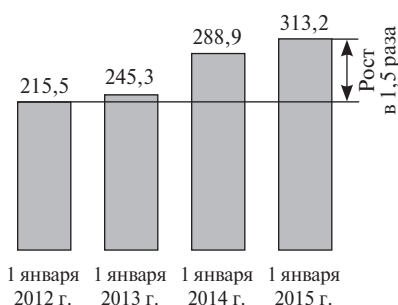
Совокупный государственный долг субъектов РФ (трлн руб.)



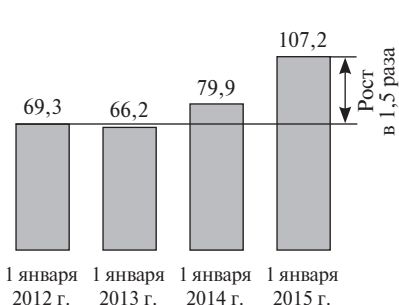
Уровень долговой нагрузки субъектов РФ (%)



Объем долга муниципальных образований, входящих в состав субъектов РФ (млрд руб.)



Расходы на обслуживание государственного долга (млрд руб.)



Структура государственного долга субъектов РФ на 1 января 2015 г.

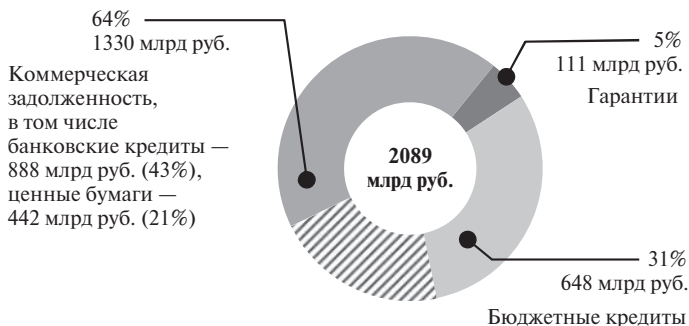


Рис. 6. Долговая нагрузка бюджетов субъектов Российской Федерации

собной? Мы понимаем, что у нас большая региональная дифференциация, но на примере Воронежской области — чего не хватает из налоговых полномочий?

Алексей Гордеев: Деньги появились в результате доверия власти и бизнеса, который возник у нас в регионе, в основном это частные инвестиции и банковские кредиты.

По контрольно-надзорным органам я бы хотел сказать, что у нас примерно 30 центров принятия решений на уровне региона. Сегодня чиновников федеральных территорий больше, чем чиновников региональных, тут есть над чем поработать. Система страхования, конечно, вообще принципиально меняет картину. Ее надо внедрять. Доля — здесь я бы не хотел бросаться цифрами, это надо все посчитать.

Вопрос о налоговой системе в стране — сложнейший. К этому надо подойти не просто с наскока. Если говорить о резервах, то, конечно, они у нас имеются, мы ставили вопрос, например, об уплате акцизов с реализации алкогольной продукции. Цифры известные — сегодня 60% «серого» оборота. Я назову их в целом по стране. Если 150 млрд руб. получает бюджет за счет реализации этой продукции, то цифра эта должна быть 500 млрд руб. Это, наверное, в первую очередь то, что надо отдать в регионы, где мы точно справимся с задачей администрирования.

Александр Шохин: Слово Алексею Юрьевичу Симановскому.

Алексей Симановский: Я буду предельно краток, я бы немножко тему сегодняшнего мероприятия переформулировал. В моем представлении, применительно к банковскому сектору и задачам, которые решает банковское регулирование, банковский надзор — это скорее не «Старые вызовы и новые риски», а наоборот, это «Старые риски и новые вызовы». Вызовы, обусловленные теми обстоятельствами, внутренними и внешними, которые переживают страна и мир. Риски, на самом деле, традиционные для банковского сектора любой страны. В этих специфических условиях я исхожу из того, что банковский сектор должен пройти этот непростой период, слабые должны уйти с рынка, сильные должны укрепить свои позиции на рынке. Российский регулятор не должен поддаваться на соответствующие уговоры и увещания по поводу того, что надо смягчить регулирование, надо сделать регулирование таким, чтобы все чувствовали себя хорошо. Можно чувствовать себя фактически как угодно, номинально все должны соответствовать. Задача регулятора состоит не в этом, а в том, чтобы проводить нормальный курс регулирования как раз с тем, чтобы оставались сильные, а слабые или уходили, или усиливались.

То же самое касается и функции, которая называется банковским надзором. Если говорить о глобальной перспективе и задаче, потому что у нас глобальные мотивы обсуждаются, задача, стоящая перед глобальным регулятором (я имею в виду опять же по банковской линии, по банковскому регулированию), — найти некую сбалансированную модель регулирования. Это более простая модель регулирования (на мой взгляд и судя по названию направления деятельности международного регулятора, переусложнена система регулирования в принципе), органичное сочетание достаточно простой и понятной системы регулирования, которая должна позволять оценивать соразмерно состояние дел на разных участках банковского процесса и одновременно быть рискоориентированной.

Самое сложное — найти простую модель регулирования. Любой регулятор это знает: как только начинаешь регулировать, следует ответ банковского и любого иного регулируемого сообщества, который направлен на то, чтобы преодолеть регулирование. Регулятор делает новый шаг, следует новый ответ. Возникает регулятивная спираль, из нее выбраться уже крайне сложно.

Другая проблема — правильный рискоориентированный подход (и регулирование, и надзор), поиск ответа на вопрос, что есть риск, как оценивать риск и как ориентировать регулирование на эти риски. В этом плане задачи у глобального регулятора, как и у локального регулятора, достаточно серьезные. Мы исходим из того, что, следуя этим задачам и международным заветам, стараемся развивать свое регулирование и надзор. Задача, которая стоит у нас (вместе с банковским сообществом мы ее решаем), — это оздоровление банковского сектора рыночными методами. В данном случае стараемся следовать тем принципам, которые были озвучены Евгением Григорьевичем: свобода предпринимательства, верховенство закона и конкуренция в банковском секторе. Полагаю, что путь нынешнего года и ближайших лет мы пройдем, в назначенные сроки выйдем с банковским сектором, банковской системой, которая будет способствовать экономическому росту и инвестициям, правда, естественно, не забывая и ставя во главу угла устойчивость и здоровье банковского сектора, соответственно, кредиторов, вкладчиков, клиентов.

Александр Шохин: Спасибо, Алексей Юрьевич, что не забыли клиентов банков. Им тоже хотелось бы выжить.

Я хотел бы дать возможность высказаться Игорю Ивановичу Шувалову, который сегодня сломал все стереотипы. Традиционно высокий гость приходит на конференцию, приветствует и, ссылаясь на обстоятельства, уходит. Игорь Иванович сегодня выслушал все доклады, я хочу его отдельно за это поблагодарить, поскольку очень важно, чтобы лица, принимающие решения, знали, чем дышит в том числе научное сообщество.

Игорь Шувалов: На самом деле, я всегда прихожу на подобные конференции, это научная конференция, а не экономический форум, как Алексей Васильевич сказал, поэтому, конечно, лучше послушать других, чем самому что-либо говорить.

Александр Николаевич начал с шутки по поводу того, что сейчас экономическими вопросами, экономической повесткой занимаются юристы. Потом несколько раз мы шутили, что банкиры предлагают, как правильно построить процесс образования. Не буду повторяться. Вы знаете, когда я учился в университете, то у нас ходила шутка, я ее упрощу, приблизительно она звучала так: «Когда ты к более серьезным проектам и вещам не готов, то тебе надо выбрать всего лишь одну из двух профессий: либо экономист, либо юрист». Видите, у нас сегодня как раз в президиуме и юристов, и экономистов хватает.

Если серьезно, выступления, которые сегодня звучали, все очень важные и интересные, но мне представляется, что наиболее существенной проблемой, важной сердцевинной всей нашей деятельности должна быть проблема образования, то, о чем Герман Оскарович говорил. Я опускаю тему государственного управления, поскольку если процесс образования будет построен верно, мы сами научимся себя образовывать и сделаем то, что может быть в нашей жизни самое важное, — все время пытаться задавать новые стандарты жизни и ставить для самих себя новые цели.

Очень мне понравился доклад про вопросы бедности и те достижения, которые есть у России, как оценивается средний класс сегодня по стандартам Всемирного банка, какие сложности впереди нас ожидают. Конечно же, это и политическая, и экономическая повестка одновременно. Мой старый друг и товарищ Алексей Васильевич Гордеев сегодня с очень интересным докладом выступил. Это и вопросы качества государственного управления, и взаимоотношения федеральных и региональных институтов, построение местной власти и обеспеченность местной власти соответствующими финансовыми источниками для своей деятельности. Это, в общем, вся повестка, по которой мы с той или иной активностью работаем много лет.

Отвечаю на вопрос Александра Николаевича по поводу того, что же будет в основных направлениях деятельности правительства: мы внимательно следим за тем, что пишет и говорит Евгений Григорьевич, и какой степени обострения или жесткости обозначенные проблемы будут в этом документе, зависит от того, насколько и как мы пройдем обсуждение этого документа не только внутри правительства. Мы его сейчас в правительстве обсуждаем, но и выйдем все же на обсуждение с депутатами Госдумы.

Сейчас, вы знаете, через наш парламент проходит новый бюджет. В этой сложной экономической ситуации мы вынуждены были пойти на из-

менения параметров федерального бюджета. Мы сейчас с депутатами плотно работаем не только по бюджетной тематике, по антикризисной программе, у нас есть четкое понимание, что основные направления деятельности правительства в этот период времени должны быть не просто обсуждены с депутатами, по ним должен быть определен общественный консенсус. Евгений Григорьевич сказал, что здесь различные социальные группы, правительство, региональные правительства должны найти какую-то повестку и по этой повестке следовать вперед без каких-либо рывков, дерганий и жестких зигзагов, а все же продвигаться вперед. В этом будет определенный успех.

Я могу сказать, что в правительстве я работаю и с ВШЭ, и с РАНХиГС, в общем, мы находимся под интеллектуальным влиянием Владимира Александровича Мау, я много что с ним обсуждаю — свои выступления, программные документы, но я никогда с ним не обсуждал, например, срок, в течение которого российская экономика будет уже чувствовать себя значительно окрепшей, с построением соответствующих институтов.

Я не знал, что он будет сравнивать этот срок, например, со сроком исхода евреев из Египта и окончанием их основных страданий. Вы знаете, я тоже считаю, что 40 лет и приблизительно предстоящие десятилетия — срок, в течение которого мы должны значительно укрепить свои институты, стать совершенно другой экономикой со значительно большим, по сравнению с сегодняшними параметрами, средним классом и с другим средним и малым бизнесом. Сегодня, кстати, президент проводит Госсовет, где будут обсуждаться меры по развитию малого и среднего бизнеса, в том числе инновационного бизнеса, не такого малого бизнеса, к которому мы привыкли. Его, кстати, критикуют все кому не лень. Критиковать, конечно, легко, но тем не менее должен вам сказать, что даже при таком малом и среднем бизнесе, какой у нас сегодня существует, эти кризисные явления нам достаточно легко переживать. У нас нет никаких потрясений на рынке труда, самые жесткие сценарии по безработице не сбываются. Это как раз благодаря тому, что за предыдущие годы нам удалось хоть такой, но малый и средний бизнес в стране построить.

В отношении новых компаний и того, что я услышал, например, про негибкость старых промышленных предприятий и вообще крупных предприятий России. Я согласен с этим тезисом. Знаете, мы сейчас готовим к запуску новый механизм поддержки экспорта, он вот-вот заработает, это будет отдельный институт с бюджетными средствами и пониманием, что мы будем все уровни власти вовлекать, для того чтобы экспорт поддерживать. Здесь тезис Владимира Александровича о том, что это не просто импортозамещение, а экспортоориентированное, конкурентное импортозамещение. Я провозжу много встреч с теми, кто сегодня уже экспортирует свою продукцию.

Вы знаете, мы много говорим и понимаем, как работают на международной арене «Газпром», «Роснефть» и другие наши гиганты. А вы знаете, например, что у нас с вами есть такие предприятия, которые производят обувь и продают ее в страны ЕС, включая Италию? У нас много предприятий, которые производят одежду и продают в страны ЕС. У нас есть компании, производящие высококачественные продукты питания, которые приобретают в ЕС. Еще много чего у нас есть, об этом мы даже не знаем. Они очень гибкие к ситуации на рынке труда, даже к сложной ситуации с высокими процентными ставками они очень быстро адаптируются.

Когда я провожу с ними встречи, первое, что они просят, — создать ясный и абсолютно прозрачный механизм взаимодействия власти с этими предприятиями. Второе, что они просят, — чтобы мы им перестали мешать. Неделю назад мы с Германом Оскаровичем тоже выступали на большом форуме, это как раз был экономический форум, который проводила Московская биржа. Многие ожидают, конечно, достаточно активной повестки от правительства. Мы эту повестку будем вместе с вами согласовывать, продвигаться по ней. Но от тех, кто далек от власти и достаточно уверенно чувствует себя на рынке, сегодня совершенно ясный сигнал власти — перестаньте применять такое количество регулятивного воздействия и так быстро менять законы. Можете хотя бы дать нам спокойно пожить года три или пять? Мы совершенно по-другому будем чувствовать себя, наша рыночная власть будет значительно крепче.

Все, что касается здесь того, что говорили мои товарищи и про конкуренцию, и про барьеры, и про новые рабочие места, качество государственной службы, я поддерживаю. Надеюсь, что у нас будет возможность, в том числе в ВШЭ, встретиться в другом формате, не в рамках научной конференции, а предметно обсудить действия правительства. Когда они будут подписаны председателем, я буду готов прийти, рассказать про них подробно, ответить на конкретные вопросы. Спасибо за эту конференцию, она очень полезна. Повестка, которая представлена в буклете, показывает, что это действительно важное мероприятие — не только в рамках страны, а и международного уровня. Спасибо большое, что пригласили.

Ярослав Кузьминов: Спасибо, Игорь Иванович, за демонстрацию в том числе нового стиля взаимодействия власти и научного сообщества. Я надеюсь, что мы и дальше в таком формате будем работать.

Уважаемые коллеги, президиум предлагает на этом закончить наше пленарное заседание.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ», 7 апреля 2015 г.

Стенограмма выступлений

Евгений Ясин: Дорогие друзья, мы начинаем секцию «Приоритеты социальной политики». Здесь есть материалы — версия доклада, подготовленная с участием Лилии Николаевны Овчаровой. Когда мы до этого дойдем, я скажу подробнее. Мы рады видеть здесь также Ольгу Юрьевну Голодец, и я первое слово предоставляю ей.

Ольга Голодец: Уважаемый Евгений Григорьевич, уважаемые коллеги! Мне хочется поприветствовать вас и, наверное, от всех нас поблагодарить Евгения Григорьевича за то, что он с такой скрупулезностью, с такой глубиной каждый год готовит эти встречи, которые являются очень серьезными для обмена мнениями и внесения корректив в наши актуальные задачи и в механизмы их реализации. Евгений Григорьевич, благодарю вас и как своего учителя, и как одного из самых видных ученых-экономистов России на сегодняшний день.

Теперь по нашим основным задачам: я буду давать оценку того периода, в котором мы сегодня находимся, а он принципиально отличается от ситуации буквально полугодовой давности. Если говорить о темпах и тенденциях на середину 2014 г., о позитивных трендах — о росте реальных доходов, о росте номинальной и реальной заработной платы, о сокращении числа бедных в нашей стране, об увеличении заработных плат бюджетников, — то, конечно, ситуация сегодня ощутимо меняется, прежде всего для населения Российской Федерации, потому что впервые на достаточно длинном промежутке времени у нас упали реальные доходы населения, и для нас это критично, и есть тенденция к увеличению числа бедных.

Соответственно, сегодня наша политика требует серьезных акцентов, серьезных ограничений, для того чтобы наметившиеся отрицательные тренды были взяты под контроль и в отношении них могли быть реализованы специальные механизмы, которые не позволили бы ухудшить положение населения нашей страны в ближайшей перспективе.

Первое, о чем хочется сказать, — это рынок труда, потому что экономическая ситуация, которую мы сегодня переживаем, прежде всего, как мы ожидаем, отразится на рынке труда. У нас нет всплесков по уровню безработицы: безработица остается на уровне прошлого года. Мы сегодня его мониторим по понедельникам и видим, что отличий по безработице ни по оценке Международной организации труда, ни по нашей официальной статистике нет. Наши проблемы уходят в скрытые формы. У нас постепенно нарастает задолженность по заработной плате, у нас растут режимы неполного рабочего времени, применяемые работодателем. Как я уже сказала, в некоторых случаях у нас идет сокращение даже номинальной заработной платы.

Практически все предприятия притормаживают индексацию заработной платы, и она идет не вровень с той инфляцией, которую мы сегодня имеем, и именно эти тренды приводят к сокращению реальных доходов населения и реальной заработной платы. Самая главная антикризисная мера, которая сегодня подготовлена, — это содействие стабильности на рынке труда. Она в принципе меняет подходы к регулированию рынка труда и к обычной профилактике безработицы. Мы отказались от практики, когда мы помогали исключительно безработным, и сейчас стараемся работать на опережение. Мы понимаем, что предприятия сегодня делают все для того, чтобы не сокращать людей, не создавать социальной напряженности в отдельных городах, в отдельных поселениях.

Поэтому мы выявили так называемые предприятия-драйверы, которые даже в сегодняшних условиях продолжают создавать активный спрос на рабочую силу. Такие предприятия есть. Это предприятия судостроительной области, авиастроение, моторостроение, ряд крупных инфраструктурных проектов, строительство портов, строительство аэропортов в разных точках России, которое очень четко формулирует запрос на рабочую силу, причем высокой квалификации, с хорошим уровнем оплаты труда, достойные рабочие места.

Дальше мы ведем обсуждение с представителями различных регионов, представителями различных предприятий и пытаемся способствовать структурным изменениям в нашей экономике, т.е. мы отходим от принципов, использованных в прошлый кризис, когда всеми силами на предприятии удерживалась рабочая сила, независимо от того, нужна она на перспективу или нет. Теперь мы сменили парадигму. Если сегодня предприятию для повышения производительности труда необходимо сократить численность работников, то мы заботимся о том, чтобы эти работники быстро и своевременно были трудоустроены и смогли довольно быстро переобучиться и начать работу на новых рабочих местах.

У нас четыре региона с довольно крупными программами, оформленными постановлением правительства, уже приступили к их реализации.

Я надеюсь, что это распространится и на все остальные, потому что рассмотрение идет очень бурным ходом. Есть дебаты на эту тему — в каких случаях помогать, а в каких случаях не помогать, — но именно эти меры должны привести к существенному изменению структуры занятости. В этом смысле мы, конечно, очень ориентированы на программы прежде всего импортозамещения, на программы, которые предлагает сегодня экономический блок, являющийся фактически ориентиром для нас в том, где занятость исторически и с точки зрения задач, которые мы ставим перед собой, должна постепенно сокращаться, а где — наращиваться, какие сектора экономики должны сегодня прирастать.

В этом смысле для нас очень важен тезис, заявленный правительством на перспективу, о росте производительности труда, потому что сегодня разные сектора экономики дают по определению разную производительность труда, равно как и предприятия, в зависимости от объема выпускаемой продукции, также дают разную производительность труда. Здесь у нас есть некоторые опасения по поводу малого бизнеса, потому что нам кажется, что сегодняшний упор на абсолютные предпочтения для малого бизнеса может стать серьезным ограничением для развития тех предприятий, которые с точки зрения инвестиций являются самыми емкими и самыми потенциально сильными, потому что у нас сейчас счет идет на количество всех ресурсов — это и финансовые, и человеческие ресурсы.

У нас нет такого, что нам необходимо занять рабочую силу. У нас — вопрос абсолютно эффективного использования труда и таланта буквально каждого человека. От того, куда мы привлекаем этого человека, куда мы привлекаем наш ресурс, зависит эффективность нашей экономики. Сегодня при наличии спроса на работников со стороны средних предприятий, готовых серьезно инвестироваться и очень серьезно наращивать свой потенциал, создавать неравновесные условия в экономике для другого рода предприятий, — это значит просто оттягивать ресурсы или повышать стоимость ресурса для предприятий, способных инвестировать в экономику.

Вместе с тем я сразу хочу отметить, что одними социальными методами не решишь проблему. Мы понимаем, что самое основное — это вопрос ключевой ставки, вопрос доступности финансовых ресурсов, вопрос переосмысления нашей финансово-кредитной и денежной политики. Это сегодня, наверное, является для всех самым важным моментом в развитии экономики. Мы надеемся как социальный сектор, что решение этой проблемы переведет наши программы в другое русло.

Еще очень важный момент. Мы не забываем, что социальная сфера — это не только социальная сфера в смысле потребления наших доходов, но и очень серьезный производитель. Сегодня несколько отраслей социальной

сферы являются важнейшими частями нашей экономики. Серьезнейшим потенциалом обладают здравоохранение как фактически экономическая сфера и фармацевтическая промышленность, которая отличается абсолютно высоким уровнем своего экономического и технологического потенциала. В сфере образования у нас тоже есть очень серьезный потенциал. Некоторые изменения законодательного характера могут придать значительный импульс развитию этих сфер в нашей экономике.

Мы должны очень четко оценивать, что именно эти отрасли могут стать серьезными драйверами роста нашей экономики. Например, для фармацевтической промышленности у нас практически есть все: и кадры, и опыт, и уже есть определенный бизнес, завоевавший свои позиции на внутреннем рынке и отчасти даже на внешнем рынке. Сегодня создание особых условий для отраслей так называемого социального блока, которые могут дать импульс развитию остальной экономики, — это тоже важное направление развития и преодоления кризисных явлений у нас в стране.

Следующий момент — это рабочая сила и ее стоимость. Сегодня идут очень серьезные дебаты, которые всегда вращаются вокруг таких позиций: очень дешевая рабочая сила, минимизация всех видов страховых платежей и облегчение нагрузки на бизнес. Мы считаем, что эта позиция не долгосрочная, потому что она провоцирует усиление оттока капитала: это очень быстрые прибыли и работа «вкороткую». Мы за то, чтобы российский бизнес работал вдолгую. Это означает действительно квалифицированную рабочую силу, именно поэтому мы говорим о переходе на новые профессиональные стандарты. Это принципиальное изменение всего нашего рынка, принципиальное изменение основы профессионального подхода к нашему рынку.

Мы говорим, что теперь не просто набираем строителей, а все-таки нам хотелось бы узнать, что эти строители умеют строить и какими профессиональными навыками они обладают, соответствуют ли эти профессиональные навыки уровню мировых требований, умеют ли они работать с современными материалами, знают ли они технологии; но эти строители требуют иной оплаты труда. Тогда эта цепочка целиком влечет за собой изменение всех параметров рынка труда. Это действительно высококвалифицированная, высокопроизводительная рабочая сила, но это другой уровень оплаты труда, и это то, что влечет за собой все остальные выплаты, в том числе и пенсионное обеспечение.

Пенсионная стратегия, принятая в 2012 г., нацелена на то, что пенсия очень четко увязывается с трудовым вкладом человека и с трудовым стажем, и фактически она рассматривается как часть системы рынка труда, как долгосрочное стимулирование рабочей силы на стабильную, хорошую, качественную работу в белом секторе.

Тема, о которой мы с вами говорили два года назад, — о сокращении объема серых зарплат и увеличении доли тех, кто работает в нормальном прозрачном поле, — дала некоторый результат в течение 2013 и 2014 гг., но в первые месяцы этого года мы видим, что опять у нас стал расти теневой сектор. Это связано с теми кризисными явлениями, о которых я говорю. Здесь нам нужно сообща прийти к согласию по поводу того, что все-таки наши тренды и наши общие стратегические позиции в отношении видения рабочей силы, в отношении оплаты труда рабочей силы, в отношении пенсионного обеспечения не должны измениться.

Мы считаем, что мы должны к этому относиться как к одному из целевых благ, и именно такая позиция позволит нам преодолеть серьезные явления в экономике и прийти фактически к новой структуре занятости и к новому качеству занятости, которое в принципе может только создать дополнительный продукт и привести экономику от минусового падения в плюсовое развитие.

Не могу не сказать очень коротко о наших приоритетах, которые стоят чуть-чуть в стороне, — это вопросы демографии и вопросы здравоохранения. Демография для нас является одним из серьезных приоритетов. Мы второй год имеем положительную динамику прироста, и мы оцениваем этот показатель как хороший на сегодняшний день. Для нас очень важно сегодня продвигаться не только по рождаемости, хотя здесь каждый год дается все тяжелее и тяжелее.

У нас численность женщин в фертильном возрасте очень быстро сокращается. Например, 2014 г. по сравнению с 2013 г. показал сокращение численности женщин в возрасте от 20 до 29 лет почти на миллион. Поэтому все сложнее выходить на результаты, о которых мы говорим, но вместе с тем мы видим тренды, и эти тренды пока остаются устойчивыми, и политика, которая проводится, тоже приносит свои результаты.

Вместе с тем у нас есть серьезный задел в сфере здравоохранения. Мы считаем, что политика модернизации, проведенная в предыдущие годы, и в принципе очень серьезные подвижки в системе здравоохранения сегодня должны давать иные результаты. Мы ставим внутри системы более амбициозные задачи по снижению смертности по целому ряду заболеваний и в целом по стране.

Мы считаем, что у нас должна критически сократиться смертность, прежде всего от сердечно-сосудистых заболеваний, от болезней органов дыхания. Здесь это работа не только специалистов здравоохранения и уж тем более не только врачей — это работа всего общества. Нам нужно фактически взрастить новую культуру ухода за собой, внимания к своему здоровью, к здоровью своих близких, к здоровью окружающих людей. Это такой серьезный этап, который нам предстоит пройти в ближайшие два года.

Очень коротко о социальном обслуживании. Сегодня благодаря новому закону о социальном обслуживании мы фактически перешли на новую систему обслуживания населения. Если раньше мы говорили: «Вот человек бедный, и мы его сопровождаем ровно столько, сколько он нуждается» — и фактически не возвращались к этому человеку, то сейчас введена система социального сопровождения, которая предполагает очень четкую диагностику в самом начале пути, почему человек попал в такое сложное положение.

Каждому человеку прописывается определенная система мер поддержки, позволяющая ему из этой ситуации выйти. Если это человек с ограниченными возможностями, то сотрудники стремятся подобрать ему работу по его силам, в которой ему комфортно, которая позволяет ему, с одной стороны, социализироваться в обществе, а с другой — иметь постоянные доходы. Если это семья, которая распалась, то помогают семье в социальном и в психологическом плане, а также в плане доходов, т.е. сегодня изменена парадигма. Путь от начала действия закона до того, когда все будет хорошо и когда мы научимся так работать, довольно сложен, и он тоже упирается в профессионализм наших работников.

Совсем недавно мы обсуждали работу наших интернатов. Когда там были выявлены довольно серьезные нарушения, то один человек, который возглавляет серьезную систему соцобслуживания, сказал: «Мы все наладили. Мы такого хорошего военного нашли на руководство этим интернатом. У нас все будет хорошо». У нас даже нет понятия, что человек, который работает в системе социального обслуживания, должен обладать очень большим набором профессиональных качеств и знаний, что это профессия. У многих людей считается, что хорошо, если военный: он там хоть порядок наведет, хотя бы будет чисто и все будут по расписанию там вставать, принимать пищу и т.д.

Здесь произошли очень серьезные подвижки. Разработка профстандарта социального работника, наверное, была одной из самых сложных и самых дебатированных тем. Она разрабатывалась почти восемь месяцев. Хорошо, что коллеги из профессионального сообщества все-таки пришли к согласию относительно профессиональных стандартов и требований к этим профессиям. Сегодня существует большая программа переобучения, переподготовки и изменения представлений о том, как должна работать социальная служба и как в социальной службе люди должны относиться к тем, кого они сопровождают. Это, наверное, потребует тоже серьезного переосмысления.

Наша социальная сфера с точки зрения результативности очень часто упирается в традиционное представление общества о том, что такое хорошо

и что такое плохо. Во многом успех нашей социальной политики также будет зависеть от того, насколько обществом будут поддержаны идеи и переход к новому профессиональному сопровождению, которые мы пытаемся привнести.

Елена Котырло: Вы говорите о производительности труда, но, как известно, производительность труда измеряется в денежном выражении и дает эффект для государства в целом, для работодателя в отдельности и для работника, и для работника главный показатель производительности труда — это его заработная плата. Насколько мне известно, сейчас в Москве без образования можно найти работу нянечки за 40–50 тыс. Я, будучи доктором экономических наук, сейчас еще работаю, и то, что мне предлагается, — это примерно 20–30 тыс., если я буду преподавать или заниматься научной деятельностью. Скажите, пожалуйста, где мне следует искать работу?

Ольга Голодец: Коллеги, давайте все-таки конструктивные вопросы. Если вы действительно намерены искать работу через службу занятости, через частные агентства, то, конечно, мы можем оказать в этом помощь, но, мне кажется, доктор экономических наук может справиться с задачей поиска работы и применения своих знаний.

Из зала: Очень короткий вопрос. Не кажется ли вам, что внедрение профстандартов будет дополнительным административным бременем для бизнеса и отчасти для госсектора в том плане, что это уход от контроля за результатом, к которому мы вроде стремимся, к контролю за процессом? То есть получается, что мы не доверяем работодателю, когда он подбирает себе персонал, даже если мы имеем в виду государственное учреждение, и пытаемся какими-то дополнительными административными государственными мерами еще как-то проконтролировать, кого работодатель принимает на работу.

Ольга Голодец: Профстандарт формируется исключительно работодателями, здесь государство не вмешивается. Сегодня профстандарты пишутся РСПП, профессиональным сообществом и принимаются тоже профессиональным сообществом. Насколько я понимаю, это очень экономит силы профессионального сообщества, потому что слишком много было нареканий с точки зрения профессионалов, работодателей к качеству подготовки людей.

Сегодня, когда профессиональное сообщество договаривается о том, что профессиональный стандарт должен выглядеть так, а не иначе, то для нас как для государства это становится обязательным в плане подготовки

и разработки примерных программ образования. Мы их передаем высшим учебным заведениям, средним специальным учебным заведениям, и, таким образом, процесс подготовки становится нацеленным действительно на потребности работодателя.

Из зала: Скажите, на что наталкивается эта проблема, о которой вы сейчас говорили, проблема низкой квалификации рабочих, техников? В мою бытность не было ни одного рабочего на приличной стройке, который бы не проходил курсы повышения квалификации, комбинаты. Я сам, уже будучи с дипломом техника в кармане, сдавал массу всяких экзаменов. Не хочет бизнес это делать, их обучать?

Ольга Голодец: Конечно, сегодня бизнес при снижении издержек стремится к самой дешевой рабочей силе, и не всегда самая дешевая рабочая сила — самая квалифицированная. Поэтому вопрос уравнивания квалификации и оплаты труда — это серьезный вопрос, тем более что у нас долгое время существовала абсолютная преференция в пользу иностранной рабочей силы, т.е. долгое время использование труда иностранных рабочих здесь, на территории Российской Федерации, оказывалось заведомо дешевле, чем использование труда наших работников.

Из зала: Это понятно, но не может ли государство вернуть хотя бы минимальные требования к квалификации, без которых не допускали на рабочее место?

Ольга Голодец: Да, мы сегодня над этим работаем.

Алексей Попов: У меня такой вопрос, который касается непосредственно социальной сферы и работников социальной сферы. Проведение оптимизации в социальной сфере, в том числе в сфере здравоохранения, в Москве наделало очень много шума. Это может привести не только к изменению программы организации системы здравоохранения, но и повлечь за собой сокращение определенного количества работников медицинской сферы после предоставления возможности региональным правительствам регулировать численность медицинских работников.

Отныне, мы знаем, эта возможность предоставлена региональным властям, а не федеральным. Ожидается такая тенденция по сокращению медицинских работников в целом по стране, в конкретных регионах. Переобучение и переквалификацию медицинских кадров возможно максимально эффективно использовать для работников медицинской сферы со средне-

специальным образованием: медсестру гораздо проще переквалифицировать, чем врача. Вопрос касается того, что будет непосредственно с узкими специалистами (имеются в виду врачи высшей категории). Найти работу в частной сфере в регионе, в частных клиниках возможности практически нет. Здесь какие будут предоставлены условия?

Ольга Голодец: Коллеги, у нас сфера здравоохранения (я специально на этом остановилась) очень серьезно развивается. Мы вчера рассматривали вопрос, например, частно-государственного партнерства. У нас нет региона, в котором сегодня на основе частно-государственного партнерства не развивались бы такие мощные медицинские кластеры нового поколения. Сегодня численность врачей в целом по стране растет, и в перспективе она будет расти. Поэтому тема о том, что у нас сокращается на перспективу численность врачей, — это вопрос где-то квалификационного дисбаланса. Очень часто говорят, что, например, в больничном секторе есть избыток, а в амбулаторном — недостаток, но это регулируемый вопрос.

Этот вопрос действительно должен сопровождаться очень серьезными мероприятиями. Надо понимать, прежде чем приступать к таким серьезным изменениям, нужно иметь очень внятную, понятную программу и дойти до каждого человека, понимать перспективы развития каждого человека — где он будет работать, что он будет делать, где он применит свою квалификацию, потому что врачи — это одна из самых высококвалифицированных частей нашего сообщества, и они нам нужны.

Мы сегодня обсуждали, например, Забайкалье — очень сложный регион. Они тоже говорят, что у них есть огромный спрос, и они готовы оказывать услуги для приграничных территорий. Это для них уже не оказание услуг для нас, а это совершенно отчетливый бизнес, который имеет цену, который является важным источником доходов населения. Так у нас сейчас многие регионы работают. Тюмень фактически обслуживает Казахстан. У нас есть кадры, они у нас есть исторически. Поскольку у нас есть такие возможности, мы должны это развивать, и это будет востребовано и будет развиваться.

Из зала: Как вы можете прокомментировать такой дисбаланс, когда в условиях высокого спроса на рабочую силу в стране наблюдается высокий уровень неполной занятости? Как вы можете прокомментировать то, что многие люди в своих городах, по месту жительства, не могут найти работу и вынуждены покидать регион?

Ольга Голодец: Коллеги, всегда спрос на рабочую силу очень четко выражен, т.е. у людей, которые хотят найти работу, другие представления о ра-

боте, нежели те, что представлены в банке вакансий. У нас в банке вакансий 990 тыс. вакансий, но в декабре их было почти 2 млн. Это не только потому, что работодатели перестали предлагать работу, но и люди очень существенно снизили свою планку, такой сигнал дан.

Действительно, вы правы, что люди в своем регионе часто не соглашаются работать, потому что они видят, что при их квалификации в другом регионе они могут заработать существенно большие деньги. Так было и так есть, и в советское время люди ездили на Север на заработки, это ни для кого не секрет, но в таких случаях каждый человек взвешивает и свои издержки, т.е. готов ли он перемещаться, готов ли он там жить без семьи, готов ли он жить в общежитии, готов ли жертвовать своим временем, потому что режимы работы и отдыха совершенно другие. Если человек на это идет, то он имеет преимущество по оплате труда. Здесь нет противоречивых моментов.

В плане неполной занятости. На режим неполной занятости переходят предприятия, которые надеются восстановиться, у которых есть в перспективе заказы, но есть временные трудности с тем, что эти заказы по каким-то причинам не подтверждены, разрушены какие-то связи, которые люди пытаются за короткий период восстановить.

Как показывает практика, у предприятий планы вполне разумные и вполне обоснованные. Нам говорят, что, например, было предприятие, у него были заказы. Вследствие санкций эти заказы сократились почти в 2 раза, но об этой продукции сегодня идут переговоры, и есть другие страны, которые готовы на эту продукцию подписаться и эти заказы на себя переоформить. Если такие временные трудности, то, конечно, мы помогаем предприятиям, и люди тоже соглашаются с такой неполной занятостью в течение месяца-двух — это реальные сроки для того, чтобы предприятию восстановить нормальный режим работы.

Евгений Ясин: Я хочу передать слово Лилии Николаевне Овчаровой, затем состоится дискуссия, и дальше будут еще доклады.

Лилия Овчарова: Я хотела бы начать презентацию доклада, который был подготовлен большой группой ученых Высшей школы экономики. Хочу сказать, что, когда родилась идея доклада о социальной политике, первый вопрос, конечно, был такой: о чем должен быть этот доклад? Мы сейчас с Александрой Юрьевной Левицкой успели обменяться словами на предмет того, что вообще создает рамку социальной политики.

Действительно, однозначного ответа на этот вопрос не существует. Можно остановиться только на социальной сфере; но есть и другой под-

ход — более широкий взгляд, когда помимо социальной сферы рассматриваются все вопросы, которые в значительной степени определяют качество человеческого капитала. Наш авторский коллектив остановился именно на этом подходе. Поэтому помимо вопросов в социальной сфере мы рассмотрели все вопросы, определяющие качество человеческого капитала.

Я позволю себе коротко познакомить вас с основными наиболее важными, как нам кажется, результатами. Прежде чем определять приоритеты социальной политики и понимать то, что мы можем, а чего не можем, конечно же, нужно посмотреть на макроэкономическую рамку. Сейчас в параллельной сессии более подробно, чем у нас с вами, обсуждается вопрос, связанный с макроэкономикой. Я остановлюсь на этом только лишь коротко.

Отмечу, что даже если мы возьмем самый пессимистический сценарий, рассматривающий достаточно серьезное падение цен на нефть и все, что связано с этими показателями в макроэкономическом прогнозе, мы ожидаем падение экономики не в течение одного года, но все же не такое серьезное, как в предыдущие четыре кризиса, о которых мы поговорим немного позже. Тем не менее макроэкономическая рамка (табл. 1) задает нам новый сценарий социально-экономического развития — сценарий, в котором опираться на сырьевую модель экономического роста уже просто не представляется возможным.

Что тогда будет являться конкурентным преимуществом России в этих новых социально-экономических условиях? Наш авторский коллектив как в рамках «Стратегии — 2020», так и сегодня, по прошествии некоего количества лет, несмотря на то что уже второй кризис разделяет нас между той и этой позицией, по-прежнему придерживается мнения, что главным конкурентным преимуществом России будет качество человеческого капитала, опираясь на которое Россия имеет шансы перейти к новой модели экономического роста.

Прежде чем обсуждать возможные особенности и приоритеты социальной политики в новых экономических условиях, я хотела бы остановиться на вызовах, в которых будет формироваться и развиваться социальная политика. Первое — это вызовы демографические. Ольга Юрьевна уже говорила о тех успехах, которые у нас есть в демографии. Я хотела бы рассмотреть эту тему с точки зрения того, что все предшествующие годы мы имели серьезный демографический бонус. Если мы посмотрим на численность населения в трудоспособном возрасте и его долю, она неуклонно росла.

Наша экономика, развиваясь по пути экономического роста, всегда имела достаточно существенный прирост трудовых ресурсов. В условиях рецессии можно сказать, что этот бонус прекращает сейчас у нас работать, но

Таблица 1. Макроэкономические вызовы социальной политики:
смена модели роста и наложение кризисов

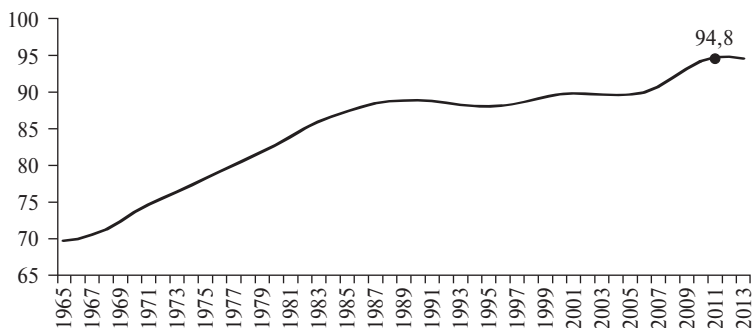
Прогноз развития российской экономики при низких ценах на нефть	Факт					Прогноз				
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Национальные счета</i>										
Реальный ВВП, рост (%)	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	0,6	-5,6	-2,0	0,1	1,5
Розничная торговля, рост (%)	-5,1	6,5	7,1	6,3	3,9	2,5	-8,8	-3,9	1,9	3,4
Инвестиции, рост (%)	-13,5	6,3	10,8	6,8	0,8	-2,7	-13,7	-0,2	-6,2	-3,2
Реальная заработная плата (%)	-3,5	5,2	2,8	8,4	4,8	1,3	-9,6	-3,2	1,6	3,4
Производительность труда (%)	-4,1	3,2	3,8	3,1	1,8	0,5	-4,2	-1,4	0,2	1,2
<i>Инфляция</i>										
Инфляция (%, декабрь/декабрь)	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4	14,1	7,8	5,1	4,2
<i>Бюджет</i>										
Доходы федерального бюджета (% ВВП)	18,9	17,9	20,3	20,7	19,7	20,4	16,9	16,2	15,6	15,3
Процентные расходы (% ВВП)	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,8	0,8	0,9	1,1
Непроцентные расходы (% ВВП)	24,4	21,4	19,1	20,2	19,6	20,3	19,6	19,6	18,9	17,7
Сальдо федерального бюджета (% ВВП)	-5,9	-3,9	0,8	-0,1	-0,5	-0,5	-3,5	-4,2	-4,2	-3,5
<i>Валютный курс</i>										
USD/RUR (средний)	31,8	30,4	29,4	31,0	31,8	38,0	62,5	63,9	64,0	65,0
<i>Экзогенные параметры</i>										
Цена на нефть URALS, средняя за год (долл./баррель)	60,7	78,1	109,7	110,5	107,9	98,0	50,0	50,0	50,0	50,0

Источники: Росстат; Минфин России; Банк России; расчеты Института «Центр развития» НИУ ВШЭ.

в этих условиях он превращается в конце концов в новый бонус для рецессии, потому что если бы эта тенденция роста численности доли трудоспособного населения продолжилась, то давление на рынок труда было бы гораздо больше. Поэтому мы теряем этот демографический бонус, но сейчас мы понимаем, что в условиях рецессии нам в какой-то степени везет (рис. 1).

У нас был и второй демографический бонус — это доля иждивенческой нагрузки на трудоспособное население. Она достаточно длительное время на протяжении всего предшествующего постсоветского периода сокращалась, несмотря на то что у нас увеличивалась доля пожилого населения, но она компенсировалась, к сожалению, даже необоснованным и выходящим за рамки, необходимые для развития, сокращением численности детей.

Население в возрасте
20–64 лет (млн человек)



Доля лиц в возрасте
20–64 лет во всем населении (%)

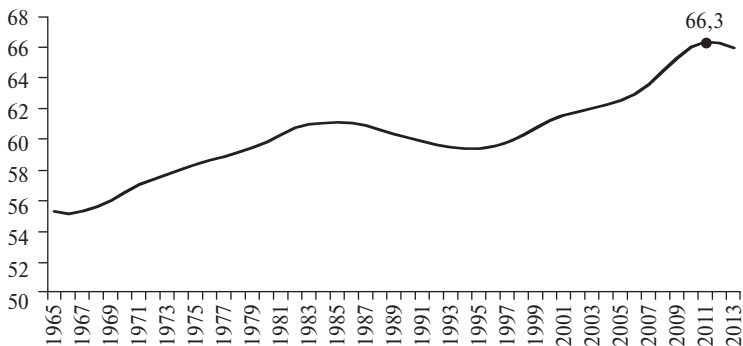


Рис. 1. Общая численность лиц в возрасте 20–64 лет и их доля во всем населении

Сейчас мы находимся в той точке, когда этот демографический бонус, связанный с низкой демографической нагрузкой, исчерпан. В отличие от численности трудоспособного населения здесь в условиях рецессии никаких заменяющих новых бонусов у нас не получается. Более того, даже продолжая увеличивать число рождений и долю детей в общей численности населения, мы будем увеличивать демографическую нагрузку на трудоспособное население. Поэтому это тот вызов, с которым социальная политика будет сталкиваться на протяжении предстоящего развития (рис. 2).

Следующим вызовом современной социальной политики, как, впрочем, и экономического развития, является неравенство, которое всегда обостряется в период рецессии (рис. 3). Я вижу, что на сессии присутствует много коллег по теме неравенства. У нас как у ученых есть множество вопросов относительно того, как измеряется неравенство, какой у нас коэффициент Джини (рис. 4), какой у нас коэффициент фондов.

Но все соглашаются с такими двумя выводами, что, во-первых, неравенство в России достаточно высокое, а во-вторых, что оно росло все предшествующие годы, колебалось в отдельные периоды, но общий тренд — рост неравенства и то, что в период рецессии неравенство становится более серьезным источником социальной напряженности, нежели бедность, потому что именно в этот период формулируется со стороны общества вопрос, почему неравенство не трансформируется в инвестиции, в новые рабочие места и, соответственно, в экономический рост. Поэтому вызов неравенства — это

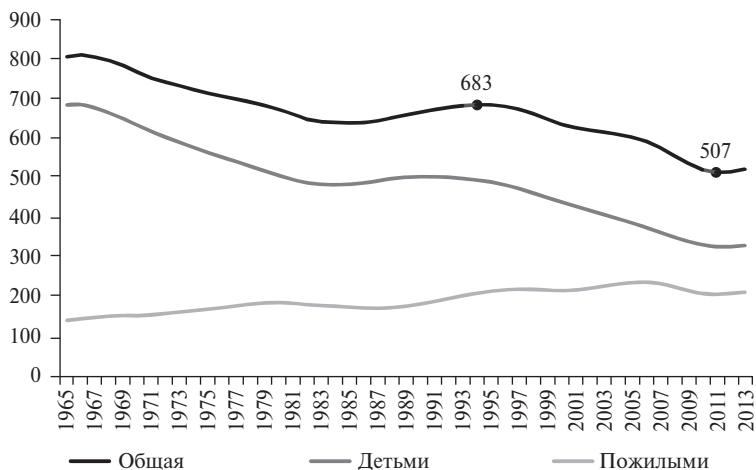
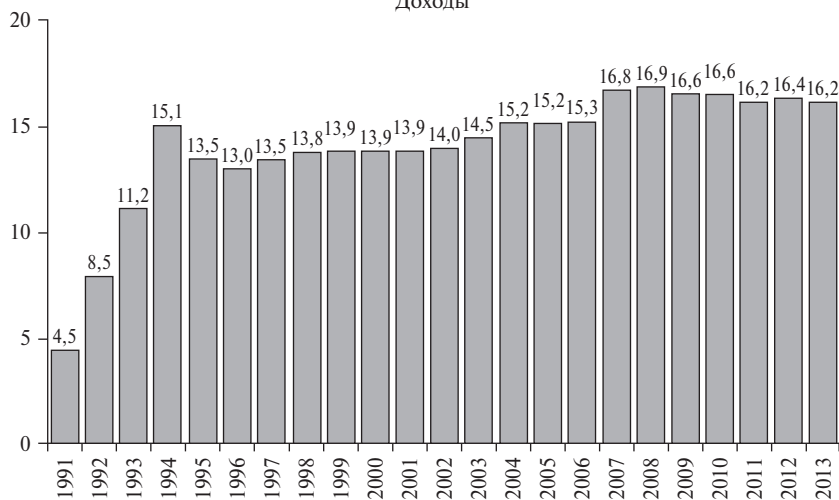


Рис. 2. Демографическая нагрузка детьми и пожилыми людьми на 1000 лиц в возрасте 20–64 лет

Коэффициент
дифференциации
фондов



Коэффициент
дифференциации
фондов

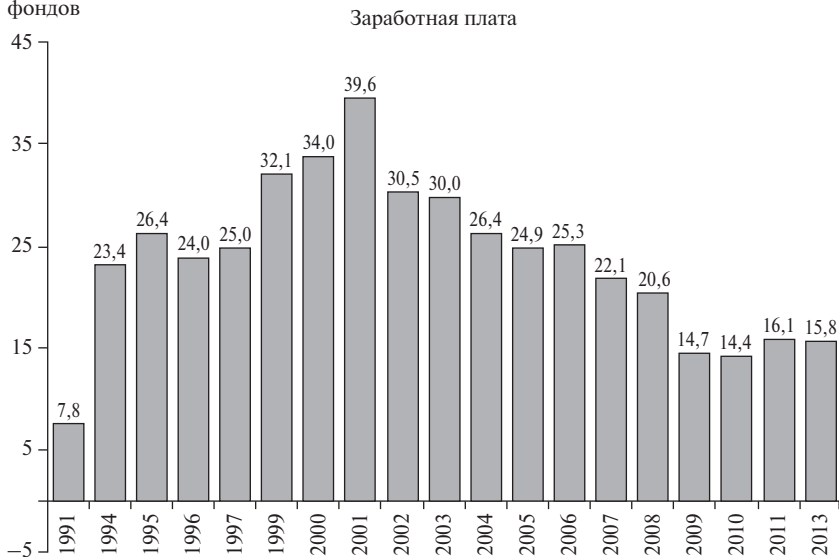


Рис. 3. Обострение неравенства в период рецессии

Изменение коэффициента Джини за период с середины 1980-х до конца 2000-х годов

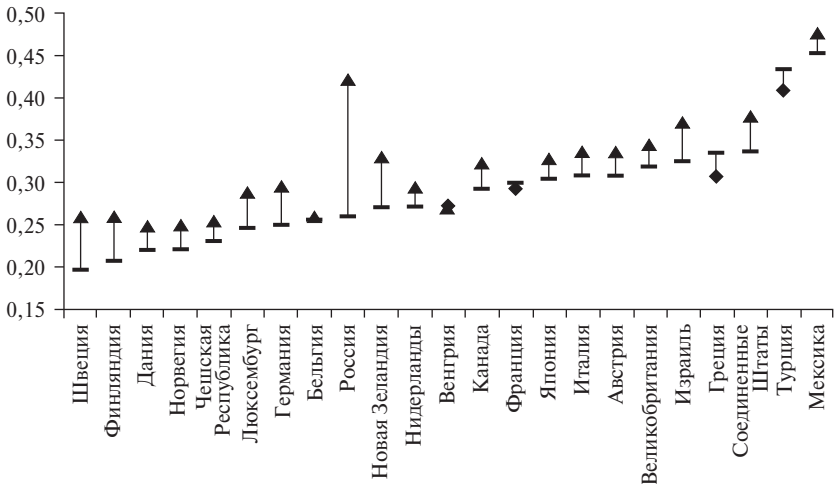


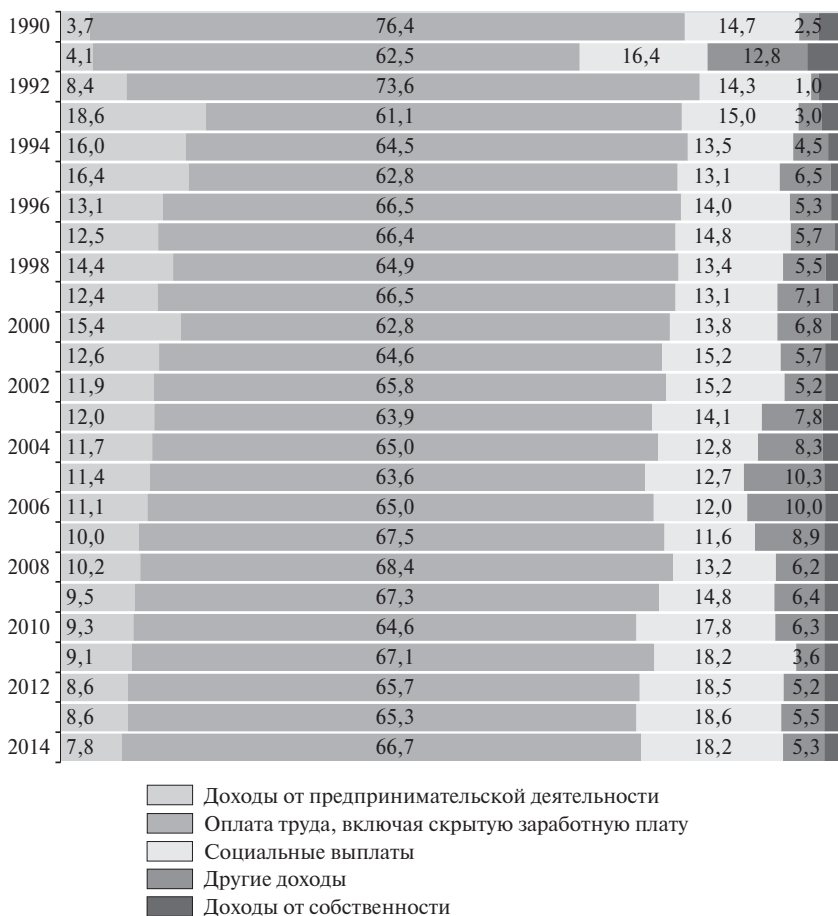
Рис. 4. Динамика неравенства доходов (коэффициента Джини) в странах ОЭСР и России

тот вызов, в условиях обострения которого придется формулировать социальную политику.

Следующий вызов для современной экономики вырастает из неравенства, и он связан с тем, что у нас доля социальных трансфертов в доходах населения достигла вообще исторического максимума. Такой доли социальных трансфертов в общих доходах населения, как сейчас, не было даже в самые тучные годы советского периода, а советская экономика считалась мощной перераспределительной экономикой (рис. 5).

Сейчас доля социальных трансфертов максимальная. Это реакция на неравенство. Через социальные трансферты мы пытаемся сгладить неравенство, но кажется, что мы достигли того максимума, когда можно было использовать этот ресурс. Сейчас нужны будут другие инструменты снижения неравенства. Здесь есть развитие движения в двух направлениях: либо все-таки неравенство начнет трансформироваться в экономический рост, в инвестиции, в новые рабочие места, либо будет запущен механизм налогов, потому что все другие инструменты сокращения неравенства в настоящее время исчерпаны.

Какие в последние годы были достижения у нас в экономике, на которые мог бы опереться тезис, что конкурентным преимуществом России является качество человеческого капитала? Первое — это снижение смертности.



Справочно: в 1985 г. социальные трансферты составляли 16,4% в общем объеме доходов населения.

Рис. 5. Динамика структуры денежных доходов населения (%)

Источник: Данные Росстата.

Это серьезное и всеми признаваемое достижение, которое сформировалось в последние годы (рис. 6).

Второе — это динамика денежных доходов населения (рис. 7). За последние 15 лет денежные доходы населения выросли практически в 4 раза. При этом примерно 50% в среднем у среднего российского домашнего хозяйства уходит на удовлетворение самых необходимых нужд, а примерно

Уровень смертности в России
на 1000 человек населения

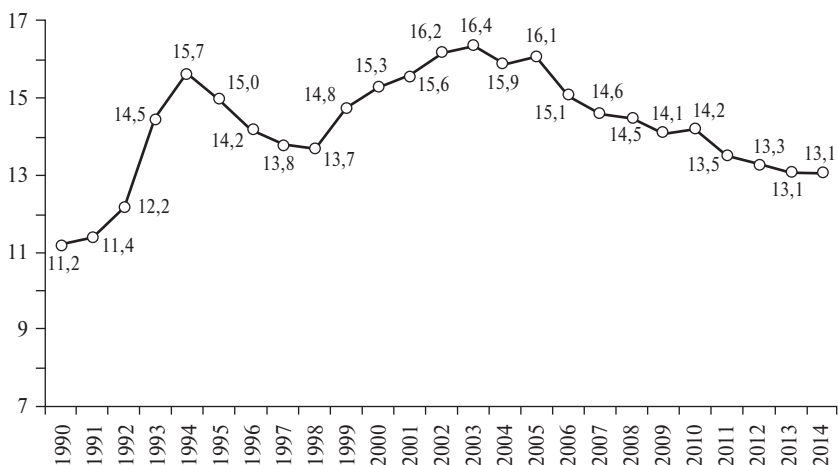


Рис. 6. Достижения последних лет —
снижение смертности

50% расходов домашних хозяйств — это так называемые расходы на развитие и расходы, связанные с тем, что домашние хозяйства принимают ответственные решения относительно того, куда они потратят деньги, потому что там нет однозначного выбора, там производитель не диктует правила, там в значительной степени делает выбор потребитель. Это примерно 15%-ный уровень сбережений домашних хозяйств в настоящее время. В отдельные периоды эта доля поднималась до 20%. Это расходы на здравоохранение, на культуру, на автомобили, очень серьезно выросли расходы на связь, на отдых, более сдержанно выросли расходы на образование. Поэтому в нынешний кризис мы входим совсем с другим качеством и структурой денежных доходов населения.

Еще я хотела бы обратить внимание на то, что действительно одним из достижений последних лет стало улучшение жилищных условий российских домашних хозяйств. Существенно увеличилась доля тех, кто может приобрести жилье за счет собственных средств, и заметно улучшились качественные характеристики жилья (рис. 8).

Заканчивая обзор основных преимуществ в качестве человеческого капитала, на которые может опираться экономика, я хотела бы предложить вашему вниманию один показатель, который очень редко используется для оценки сложившейся ситуации, но тем не менее достаточно серьезно харак-

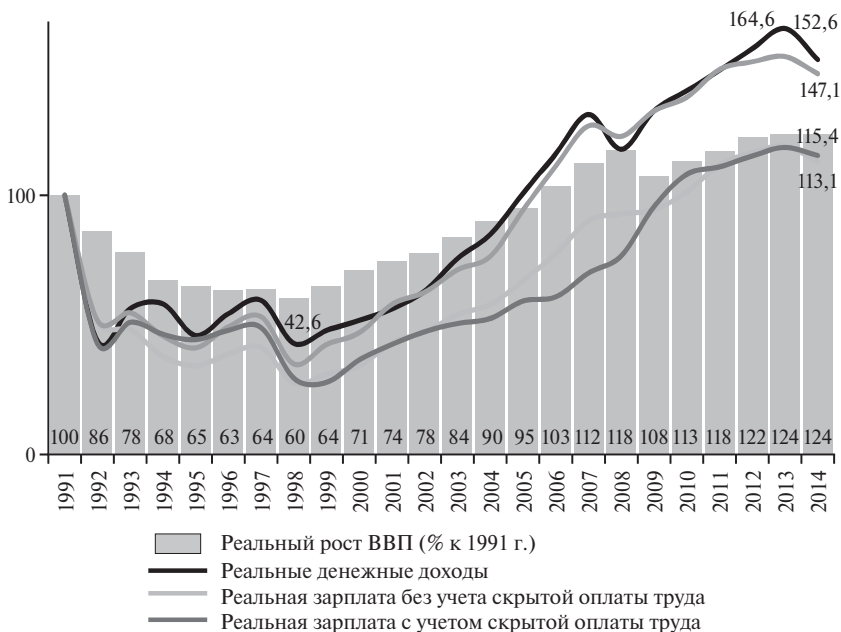


Рис. 7. Достижения последних лет — динамика денежных доходов населения

теризует то, насколько существенным игроком в принятии экономических и социальных решений стали домашние хозяйства.

О каком показателе я веду речь? Это отношение душевых денежных доходов к душевому ВВП. Можно по-разному относиться к интерпретации этого показателя, но он все-таки показывает, каким мощным участником экономических процессов является сектор домашних хозяйств (табл. 2).

Мы видим, что наиболее высок этот показатель в Соединенных Штатах Америки, где через домашние хозяйства происходят инвестиции в экономику в значительной степени. Конечно, домашние хозяйства — это двигатель потребительского рынка, но за 10 лет в России роль домашних хозяйств в принятии экономических решений очень сильно выросла. Мы видим, что есть другие страны бывшего Советского Союза, как, впрочем, и страны Восточной Европы, где сектор домашних хозяйств еще не является таким важным и преимущественным игроком на потребительском рынке и на рынке инвестиций.

Поэтому, прежде чем перейти к рекомендациям, я остановлюсь на выводах по поводу того, что является приоритетным в современной социаль-

Динамика обеспеченности жильем в Российской Федерации	2000	2012
Средняя обеспеченность общей площадью жилья (кв. м на человека)	19,2	23,4
в том числе в городских поселениях	18,9	22,9
в сельских поселениях	19,9	24,8
Обеспеченность жилыми помещениями (жилых единиц на 1000 человек)	377	429

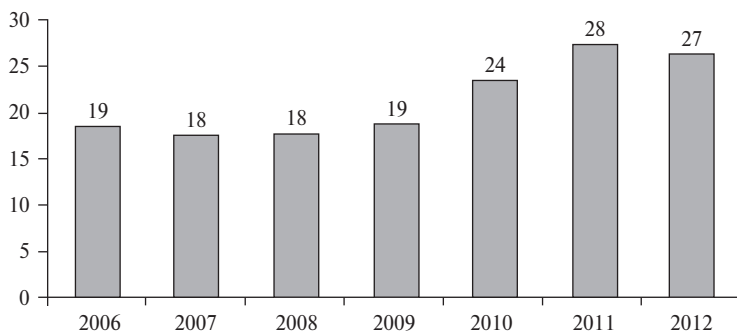


Рис. 8. Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств (%)

Таблица 2. Соотношение душевых располагаемых доходов населения с душевым ВВП

	2002	2012
США	75,0	78,4
Франция	64,3	62,8
Россия	54,9	62,6
Великобритания	65,0	60,7
Европейский союз	62,8	59,6
Словакия	58,6	55,0
Венгрия	55,4	53,1
Чехия	53,0	51,0
Эстония		47,1
Азербайджан	52,8	38,4
Казахстан	42,1	34,3

Источник: Данные ОЭСР.

ной политике. Я хотела бы остановиться на двух моментах, возникших у нас в ходе работы над докладом, которые развенчивают некоторые экспертно-аналитические мифы, если опираться на хорошую научную базу и научную основу обсуждения той или иной темы. Таких сюжетов в большом докладе достаточно много, но я сегодня выбрала два.

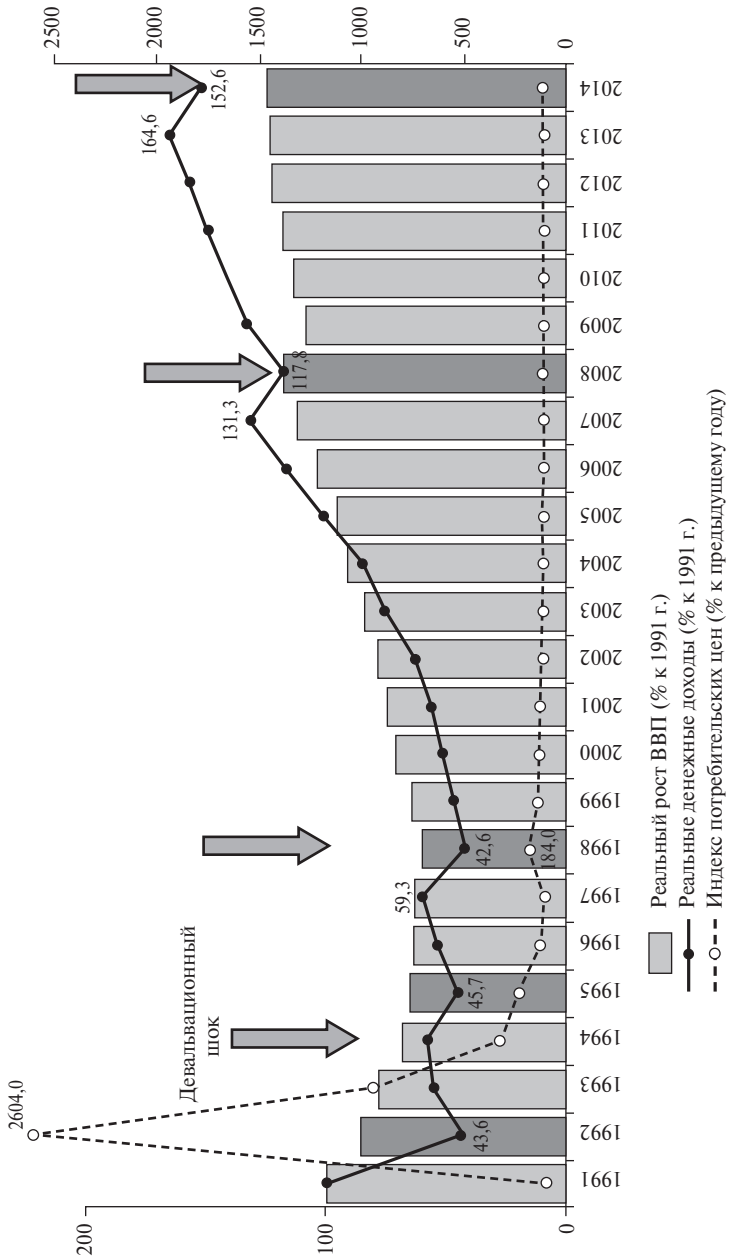
Первое — это насколько сильны шоки инфляции, девальвации и падения доходов, с которыми мы сталкиваемся в настоящее время (рис. 9). Пять затемненных столбиков — те периоды, когда у нас имело место падение денежных доходов населения (см. рис. 9а). Кстати, в 1995 г. это было без серьезного объявления кризиса. Это была попытка сдержать инфляцию путем сокращения социальных расходов и вообще расходов, связанных с оплатой труда. Поэтому в какой-то степени это может быть похоже на те решения, которые пытаются принять в настоящее время.

Не всегда падение доходов происходит в период кризисов, и не всегда падение доходов совпадает с девальвационными шоками — стрелки, которые стоят над годами, показывают, в какие годы были девальвационные шоки (см. рис. 9а). Например, в 1994 г. был очень мощный девальвационный шок, «черный вторник», который стал причиной освобождения от должности председателя Центрального банка, но в этот период не происходило падения денежных доходов населения, а наоборот, доходы росли.

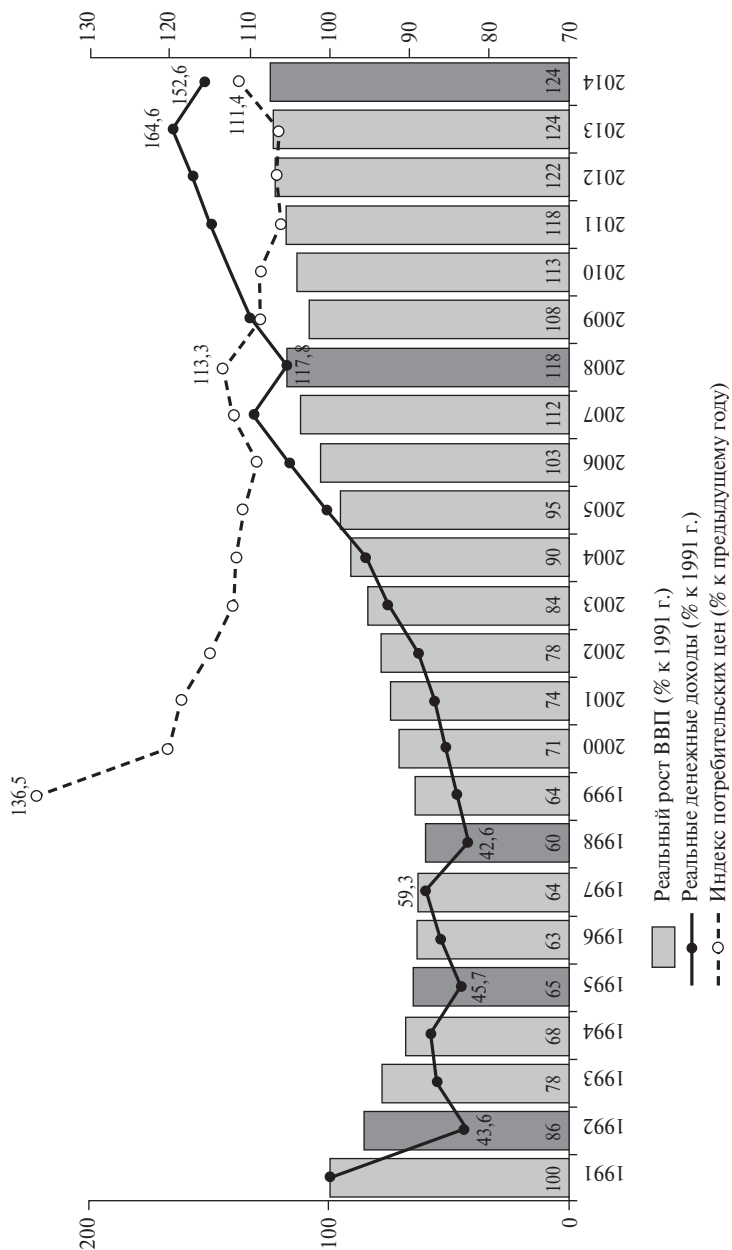
Если говорить об инфляционных шоках, то мы видим, что самым мощным был период в 1992 г., когда индекс потребительских цен составил больше чем 2600%. Поэтому нынешние 11, 12 и 17% — это достаточно скромный шок по сравнению с тем. Для того чтобы увидеть инфляционные шоки последних кризисов, мы вынуждены перейти на другую картинку, начать рисовать с 1998 г. штриховую кривую, иначе она не помещается на график, и тогда мы только видим инфляционные всплески 2008 и 2014 гг. (см. рис. 9б).

Сектор домашних хозяйств, пройдя через пять кризисов, уже, конечно, выработал стратегии поведения в таких ситуациях. Нынешний кризис с точки зрения глубины не представляет пока такой серьезной опасности для сектора домашних хозяйств, но особенность его заключается в том, что он, как ожидается, будет длительным. Во все предыдущие периоды падение денежных доходов населения ограничивалось одним годом. Сейчас макроэкономисты нам предсказывают, что ожидается как минимум двухлетний период выхода из кризиса, и эта ситуация для нас действительно новая.

Второй вопрос, на котором я хотела бы остановиться, — это сюжет, связанный с производительностью труда и заработной платой; здесь тоже присутствует некоторая мифологизация (рис. 10). Когда мы говорим о цене рабочей силы, о заработной плате, мы должны всегда говорить о цене рабочей силы с точки зрения работодателя, о его затратах на рабочую силу. В данном



а



б

Рис. 9. Насколько сильны шоки инфляции, девальвации и падения доходов: ВВП, денежные доходы населения и индекс потребительских цен (ИПЦ), декабрь



Рис. 10. Месячные индексы реальной потребительской и производительской заработной платы, 1999—2013 гг. (сезонно скорректированные показатели, промышленность, январь 1999 г. = 100%)

случае и первая, и вторая кривая соответствуют реальной заработной плате. Но второй компонент — это потребительская заработная плата. Это то, что тот, кто получил эту заработную плату, может приобрести на потребительском рынке. Мы видим, что производительская заработная плата существенно отставала от потребительской заработной платы. Мы можем разделить так заработную плату, только когда говорим об ограниченном круге секторов, и мы выбрали для примера промышленность.

Если перейти к обсуждению роста производительности труда и потребительской рабочей силы, то, пожалуй, большинство участников нашего доклада придерживаются точки зрения, что рабочая сила в России недешевая, но часто заявляемый тезис о том, что в течение последних 15 лет имело место существенное опережение роста стоимости рабочей силы по сравнению с производительностью труда, не имеет под собой оснований. Более детальный научный подход к анализу этой проблемы говорит о том, что здесь есть некоторые мифы (рис. 11).

У всех в раздаточном материале есть краткая версия доклада, и в ней указан адрес сайта, на котором размещен длинный 300-страничный текст. Мы приняли решение, что будем этот текст менять по результатам дискуссий, в соответствии с замечаниями и вопросами.



Рис. 11. Сравнительная динамика производительности труда и реальной производительской заработной платы, 2005–2013 гг. (сезонно скорректированные показатели, промышленность, январь 2005 г. = 100%)

Несмотря на начинающуюся рецессию, анализ социальной политики, предложенный в докладе, говорит о том, что есть задачи, которые мы начали решать на этапе экономического роста, и, действительно, в основном механизм и алгоритм их решения опирался на то, что экономика будет расти. Где-то мы находимся на полпути, а где-то уже две трети пути прошли, но здесь не должно произойти институционального срыва, потому что достаточно большой путь пройден в ряде вопросов, которые мы уже практически решили, но сейчас можем остановиться, понимая, что мы вошли в стадию рецессии.

О чем идет речь в первую очередь? Это структурные реформы в образовании и здравоохранении, внедрение эффективного трудового контракта и независимой оценки качества, предоставление социальной поддержки гражданам на основе социального контракта. Это те сферы, которые действительно вызывают очень много вопросов со стороны потребителей, социальных служб, со стороны работников, но в докладе есть, как нам представляется, достаточно убедительные аргументы. Я не хотела бы их сегодня разворачивать, а призываю вас посмотреть их в докладе: эти аргументы доказывают, что реформы должны быть завершены.

Второй вопрос и вызов, который нам представляется серьезным, — это низкая доходность Пенсионного фонда. На протяжении последних лет была проделана достаточно большая работа, с 2015 г. заработала новая пенсионная реформа, но в период рецессии мы сразу начали предлагать новые меры дополнения стратегии развития пенсионной системы — это, в частности, наиболее легко реализуемая мера, связанная с регулированием выплаты пенсий работающим пенсионерам. Сейчас обсуждается решение о том, чтобы не выплачивать пенсию тем, у кого годовая заработная плата свыше миллиона рублей.

Следующий вопрос — это повышение пенсионного возраста. Эта тема нам представляется достаточно политизированной, но тем не менее авторы доклада придерживаются точки зрения, что все равно к этому вопросу придется возвращаться.

Пожалуй, самая сложная задача, которая требует решения, — это легализация неформальной занятости. Не буду долго на эту тему говорить, а скажу только лишь о том, что примерно треть работников не платят в настоящее время в полном объеме взносы в пенсионную систему. В результате получается, что неформальная занятость — это главный источник роста доходности Пенсионного фонда, с которым, безусловно, очень сложно работать. Решение этих задач и проблем лежит за рамками социальной политики, но тем не менее здесь тоже есть варианты.

Почему бы не рассмотреть как вариант один из обсуждаемых и дискутируемых механизмов решения этого вопроса: не погашение дефицита Пенсионного фонда, а предоставление соответствующего гранта работникам, которые могли бы его использовать для того, чтобы вносить средства в пенсионную систему? Казалось бы, что это может работать и на некую легализацию неформальной занятости, которая, к сожалению, не превращается у нас в настоящее время в формальную.

Дальше я хотела бы остановиться на тех задачах, которые мы ставим, пожалуй, последние 15 лет, но которые очень тяжело решаются именно в сырьевой модели экономики и в условиях высокой волатильности цен на нефть, потому что когда цена на нефть высокая, то денег достаточно и нет необходимости особо напрягаться, придумывать сложные механизмы решения ряда социально-экономических задач. Когда цена на нефть становится низкая, то шок настолько велик, что не позволяет этому механизму стать приоритетным механизмом работы.

В частности, речь идет о «триумвирате» — неформальная занятость, расширение предпринимательской активности и создание новых рабочих мест. Этот клубок в условиях сырьевой модели экономики никак у нас не может сдвинуться с места. Кажется, что в новых условиях, если мы действительно

пойдем по пути несырьевой модели развития экономики, для решения этой задачи есть новые шансы, есть новые коридоры.

Вторая задача не такая, может быть, масштабная, но тем не менее она тоже уже 20 лет не может пробить себе дорогу: приоритетная поддержка беднейших слоев населения. Когда денег в бюджете много, то кажется, что ресурса хватит для того, чтобы оказывать социальную поддержку. Когда происходит падение цен на нефть, тогда стандарты жизни становятся существенно более низкими, и опять мы приходим к отождествлению отдельных категорий населения и их высоких рисков бедности.

Я хотела бы еще отметить задачи, которые мы только начали решать. Здесь тоже очень важно, чтобы мы удержались от институционального срыва. Ольга Юрьевна говорила уже о новой модели социального обслуживания. Действительно, принято новое законодательство. Оно открывает шансы для совершенно новой модели социального обслуживания, которая опирается на привлечение некоммерческих организаций, на сопровождаемое оказание услуг, на раннее выявление случаев, когда люди, особенно дети, нуждаются в социальном обслуживании.

Конечно, есть определенный риск, что это решение принимается в условиях сжатия финансирования, но, поскольку механизм заложил определенную платность для наиболее обеспеченных слоев населения, нам кажется, что таким образом эта система в настоящее время защищена от возможного риска институционального срыва. Вопрос, который мы тоже только начинаем решать, — это арендное социальное жилье. Так и не сложились объективные со стороны предложения условия по развитию арендного жилья, хотя спрос на него достаточно серьезный.

Третий вопрос, который связан достаточно тесно с первым, но не только с ним, — это расширение негосударственного сектора социальных услуг. Мы видим на основе анализа как уровня, так и структуры доходов, что есть шанс для расширения негосударственного сектора социальных услуг. Качество сектора домашних хозяйств и некий новый взгляд на конфигурацию социальной политики — эта двухравновесная система дает возможность преодолеть барьеры, которые в основном связаны с тем, что в ряде отраслей государство является монополистом и население по-прежнему в большей степени настроено на получение бесплатных государственных услуг.

Завершая свое выступление, я хотела бы еще остановиться на новых вызовах, требующих решения. Первое. Нам представляется, что будет нужна регулирующая роль службы занятости. Почему? Потому что впервые клиентами службы занятости могут стать высокообразованные специалисты. Программы, которые в службе занятости есть в настоящее время, не совсем готовы к работе с такими клиентами. Нам кажется, что служба занятости должна

усиливать свою регулирующую роль с точки зрения межотраслевого и меж- профессионального перераспределения работников.

Второе, о чем уже и Ольга Юрьевна говорила, и сегодня даже некая дискуссия возникла, — это недорогие сигналы качества профессиональной квалификации. Началась достаточно большая работа по стандартам качества. Можно ожидать, что если эти сигналы на рынке сложатся, то это будет помогать решать задачу, о которой я говорила и которая очень трудно решается: триада — это неформальная занятость, новые рабочие места и предпринимательская активность.

Следующий вызов, о котором я уже говорила и еще раз акцентирую на нем внимание, — это то, что мы сталкиваемся с другим отношением к теме неравенства доходов. Здесь пока что не очень понятен политический сигнал. Есть ощущение, что это будет попытка решить задачу налоговыми методами или методами некоего принудительного сокращения расходов наиболее обеспеченных слоев населения, но не уверена, что это даст серьезные выигрыши для экономики. Хотелось бы все-таки увидеть возможность трансформации накопленного неравенства в инвестиции и в новые рабочие места.

Последний вопрос — это дифференцированное включение различных слоев населения в оплату качественных социальных услуг. Еще раз хочу обратить внимание, что сектор домашних хозяйств вошел в этот кризис с новым уровнем доходной обеспеченности, с новой структурой потребительских запросов. Есть шанс договориться по поводу модели, заявленной еще 10 лет назад: бедным помогает оплачивать качественные услуги государство, средний класс софинансирует, а обеспеченные слои населения платят за услуги сами, за исключением очень узкого сегмента услуг. Пожалуй, на этом я закончу.

Лев Яковсон: Мне трудно судить объективно, потому что я тоже причастен к этому материалу, но мне кажется, что доклад Лилии Николаевны вызвал интерес к тому, что сделано в Высшей школе экономики. Хочу повторить сказанное: мы собираемся дорабатывать полную версию доклада. Будем очень благодарны за дискуссию. Давайте мы поступим так. У нас довольно много участников обсуждения, но два-три вопроса, конечно, дадим возможность задать.

Из зала: У меня несколько вопросов. Я всегда был сторонником подушевого финансирования в образовании и здравоохранении, когда бюджетные деньги следуют за потребителем, но сейчас по факту это приводит к тому, что снижается качество, в частности, высшего образования, потому что вузы не заинтересованы отчислять неуспевающих студентов. Есть ли ответ на этот вопрос?

Я прочитал в краткой версии доклада что, скажем, для здравоохранения предполагается возврат к бюджетной модели финансирования. Правильно ли я понимаю, что речь идет о возврате к сметному финансированию? И как это будет увязано с попыткой бороться с неформальной занятостью, поскольку сейчас стимулов для работника получать легальную зарплату нет никаких? Он формально устраивается, получает полис обязательного медстрахования. Работодатель может даже не делать никаких официальных отчислений. Он идет и получает услуги здравоохранения наравне с теми, кто легально платит, т.е. это взаимосвязанные вещи.

Первый вопрос в плане финансовой модели здравоохранения и образования. В докладе вообще это затрагивается или нет? Если затрагивается, то как вы себе видите модель финансирования? Второй вопрос. Есть такая фраза: возврат к бюджетной модели финансирования здравоохранения?

Лилия Овчарова: Нет такой фразы. На вопрос относительно здравоохранения в своем выступлении ответит Сергей Владимирович Шишкин.

Из зала: Еще по поводу пенсионной системы такой вопрос. Ольга Юрьевна упоминала о том, что нужно говорить не о каких-то краткосрочных мерах, а о долгосрочных. Не кажется ли Ольге Юрьевне и, соответственно, авторскому коллективу (там рассматривается вопрос об обязательном накопительном компоненте пенсионной системы), что курс на сворачивание де-факто обязательных накоплений идет ровно в обратной логике? Мы ставим приоритеты краткосрочные, ущемляя в этом плане долгосрочное развитие.

Лилия Овчарова: Будет выступать Оксана Вячеславовна Синявская, она на ваш вопрос относительно пенсионной системы ответит.

Елена Котырло: У меня пара вопросов про понятийный аппарат. Аналоги подобных документов за рубежом все-таки оперируют понятием human development, что ближе к понятию «человеческий потенциал». Если сравнивать с человеческим капиталом, то человеческий капитал ближе к трудовым ресурсам, т.е. к вовлеченным в производство, а человеческий потенциал, соответственно, — это то, что может быть вовлечено в производство при определенных условиях. Насколько принципиально оперирование понятием «качество человеческого капитала», а не «качество человеческого потенциала»? Это первый вопрос.

Второй. Опять же за рубежом обычно понятия social contract и social policy тождественны или почти тождественны, поскольку социальный контракт задает рамку, в которой выстраиваются социальная политика и те

механизмы, которые должны быть реализованы между обществом и агентами, исполняющими социальную политику. Мы говорим о социальном контракте?

Из зала: Как вы думаете, можем ли мы развить культурный капитал (с моей точки зрения, это составляющая человеческого потенциала) в Высшей школе экономики как ресурс для экономического развития?

С моей точки зрения, культурный капитал студентов, которых мы выпускаем, будет являться ресурсом для развития страны в будущем. Я вчера вернулся с конференции UNIF в Риме и все больше понимаю, насколько важно развитие личности в университете, и желаю нашему университету, чтобы мы больше думали не только об интеллектуальном развитии человеческого капитала, но и о духовном, моральном.

Ольга Голодец: Здесь на самом деле довольно близкие тренды, которые были обозначены в докладе Высшей школы экономики, но мне кажется, есть одна тема, к которой нужно вернуться. Она вскользь звучит, но это стало уже тоже своеобразным мифом — имеется в виду дефицитность в социальных расходах. Я обращаю внимание, что у нас расходы, например на здравоохранение, — это средства обязательного медицинского страхования. Это работодатели заплатили, а система потребила, и она должна иметь результат.

У нас в этом году не то что нет трансферта в эту систему, а у нас трансферт обратный в размере 140 млрд, т.е. фактически люди дофинансируют бюджет. Поэтому сегодня говорить о каких-то завышенных или на уровне исторического максимума трансфертах в социальной сфере не представляется возможным.

Что касается Пенсионного фонда, пенсионная система настроена очень четко: собрали деньги и выплатили деньги. Но у нас существует в системе очень много изъятий. Когда мы говорим о доходности Пенсионного фонда, это не только нелегальная занятость, о которой мы очень часто упоминаем. Самые большие изъятия — это льготы и преференции отдельным отраслям экономики, отдельным отраслям промышленности, которые правительство совершенно осмысленно берет на себя.

Только за этот год был принят целый ряд законов, которые создают так называемые дополнительные трансферты. Это правительство взяло обязательство по поводу финансирования тех страховых платежей, которые в обычной нормальной ситуации должны уплачиваться работодателем. Такие преференции даны Дальнему Востоку и ТОРАм. Мы оцениваем масштаб этих льгот до 300 млрд руб. У нас сегодня даны преференции IT-отрасли, для того чтобы она развивалась, т.е. в этой отрасли не работодатель платит за работ-

ников, а все налогоплательщики сообща платят за этих работодателей, и таких изъятий у нас целый перечень.

На сегодняшний день мы призываем всех рассмотреть трансферты, существующие в Пенсионном фонде. В Пенсионном фонде нет дефицита, а есть финансирование тех льгот и обязательств, которые были приняты исторически, — например, досрочные пенсии. Если мы согласны, что они необходимы, что они выполняют определенную функцию, что этим людям нужно раньше уходить на пенсию, то государство должно их оплатить, или, как сейчас там вводится закон, идет переосмысление, идет реальная оценка условий труда, действительно ли эти люди продолжают трудиться в таких условиях, — это понятная история.

Есть тема валоризации. Это фактически пересчет того капитала, который был заработан в советское время. Все понимают, что это дополнительная льгота. Она сегодня оплачивается из бюджета государства, мы видим ее тренд, новые люди сюда не вступают, и это тоже понятная история. Мы согласились со льготами для женщин, которые воспитывают детей в возрасте до трех лет. Это понятная льгота. Мужчины, которые проходят службу в рядах вооруженных сил. У нас все эти льготы прописаны, и сегодня абсолютно некорректно говорить о дефицитности Пенсионного фонда — Пенсионный фонд не дефицитен, просто существует ряд платежей, которые государство на себя берет.

Есть такая тема, которую нам часто ставят в упрек в связи с инфляцией. Что больше: доходы Пенсионного фонда или инфляция? В этом году мы попали в ситуацию, когда инфляция выше, и был трансферт Пенсионному фонду в связи с доиндексацией выплат пенсионерам, но когда во все предыдущие годы доходы Пенсионного фонда были выше инфляции, все экстрасуммы мы четко перечисляли в бюджет и четко их погружали в Резервный фонд. У нас действуют правила. Поэтому деньги, которые сегодня приходят к нам, — это деньги не из бюджета, а зарезервированные деньги Пенсионного фонда прошлых лет. В прошлом году — 132 млрд, в позапрошлом году — 156 млрд. Это все очень понятные источники дохода.

Поэтому система в долгу очень четко сегодня сбалансирована, только надо крайне взвешенно принимать решение, готовы ли мы дальше двигаться по различным изъятиям из системы. Шли долгие дебаты по поводу самозанятых и установления для них специальных платежей. В итоге все договорились, что платежи для них будут сверхльготные, но это значит, что все остальные должны из бюджета профинансировать доплату до их нормальных платежей, потому что система имеет свой вход и свой выход.

Поэтому чем меньше изъятий из системы, тем более система сбалансирована: все изъятия понятны, трансферты все понятны, из чего они склады-

ваются, какое количество получателей дополнительных трансфертов — тоже понятно. Поэтому сегодня это не дотации Пенсионному фонду, а это фактически дотации прежде всего тем отраслям экономики, которые участвуют в реализации экономической политики. Нужны или не нужны — это нужно взвешивать.

Лилия Овчарова: Я начну отвечать на вопросы очень коротко. Что касается человеческого капитала и человеческого потенциала, во-первых, я хотела бы сказать о том, что мы понимаем разницу между этими терминами. Мы приверженцы теории человеческого потенциала, но термин «капитал» мы используем тогда, когда говорим о конкурентном преимуществе России по сравнению с другими странами. Поэтому в такой постановке вопроса, как правило, говорят о капитале, а не о потенциале.

Теперь что касается социального контракта и социальной политики. Здесь тоже некие сложившиеся терминологические правила использования социального контракта в сфере социальной защиты, потому что есть широкий социальный контракт и есть законы в нашей стране, которые предписывают модель социальной поддержки на основе социального контракта, предполагающие взаимные обязательства государства и получателя социальной помощи. Поэтому это устоявшийся, может быть не совсем правильно, термин, закрепленный в законе, и в соответствии с законодательством я этот термин и использовала.

Что касается того, чтобы Высшая школа экономики стала не только центром интеллектуального качества наших студентов, но духовного и социокультурного, я думаю, что только мы все вместе можем это сделать. Если это будут и студенты, и преподаватели вместе, то, наверное, этот социокультурный стандарт сложится, потому что социокультурные изменения очень сложно формируются по указке. Тут без собственного согласия изменить ничего не получится.

Лев Якобсон: Я не могу удержаться как патриот Высшей школы экономики от того, чтобы не продолжить очень коротко ответ на этот вопрос, а также про отчисление. Когда со мной советуются люди, у которых дети собираются поступать в Высшую школу экономики, я всегда говорю: «Вообще, у нас хорошее учреждение, но очень большой процент отчислений». Это правда. Мы отчисляем, при том что у нас нормативно-подушевое финансирование.

Ну и что, что это невыгодно? Иногда выгодно воровать. Это значит, что мы будем воровать? Невыгодно, но либо мы серьезные люди, серьезно относящиеся к своему делу, — и мы отчисляем, и отчисляем больше других. Все

хорошие вузы, которые заботятся о своей репутации, а не только о том, как день простоять и ночь продержаться, отчисляют, а те, кто мало отчисляет, это сигнал: здесь бесполезно учиться, не приобретешь знания и навыки.

Буквально два слова про культуру. У нас была последняя оперативка в понедельник. Вообще, мы на оперативке разные вопросы обсуждаем, а тут целый час обсуждали, знаете, какой вопрос? О том, как составить список из ста книг, который бы задавал какой-то стандарт культуры для наших студентов. Это, опять же, к вопросу.

Я не говорю, что у нас все хорошо. Я говорю, что мы этим занимаемся, и надеюсь, что сдвинемся. У нас иногда в СМИ такая репутация — какие-то прагматики, вообще все так засушили. У нас, например, есть интереснейшая программа «Важнее, чем политика». Она о культуре. У нас выступают регулярно звезды. Это все открыто для студентов, есть всякого рода факультативы, просто желание надо иметь, и все будет хорошо, мы стараемся.

Сейчас я хочу передать слово Юрию Викторовичу Воронину, руководителю аппарата Счетной палаты.

Юрий Воронин: Я здесь, скорее, выступаю не в качестве руководителя аппарата Счетной палаты. Мы не посчитать сюда пришли и проверить Высшую школу экономики по проведению Апрельской конференции, как вы понимаете, а как эксперты. Те, кто меня знает давно, в курсе, что я занимаюсь социальной политикой в экспертном качестве достаточно долго.

Я прежде всего хотел бы отметить то, что мне понравилось. Понравилась генеральная мысль и генеральная линия. Здесь можно спорить по терминологии: человеческий капитал или человеческий потенциал, — но то, что все крутится вокруг этой центральной мысли применительно к социальной политике, это очень правильно. Кстати, по терминологии вообще в социальной сфере просто беда. У нас, к сожалению, нет устоявшейся и признанной всем экспертным сообществом (правовым и экономическим) терминологии, и даже законодательство, включая Конституцию, не дает ясности, потому что были привнесены многие чисто вкусовые вещи, была политическая мода.

Например, есть термин «социальная защита», и в Конституции он, кстати, употребляется — «право на социальную защиту», включая и социальное обеспечение, хотя, например, студенты юридических вузов (я так полагаю, что и в Высшей школе экономики тоже, поскольку присутствует юридический факультет) продолжают изучать право социального обеспечения, а не право социальной защиты.

Очень тонкая грань между тем, что такое социальное обеспечение и что такое социальная защита. На самом деле это два разных перевода одного и того же термина *social security*, который используется в международно-

правовых документах. У нас длительное время аналогом этого термина было социальное обеспечение. В 1990-х годах ввели в обиход «социальная защита», но четкого понятийного различия до сих пор ни в терминологии, которая в законодательстве приводится, ни в научных работах не установлено.

Хорошо, что сейчас Международная организация труда наконец-то стала пытаться в этом направлении действовать, и в одном из их последних докладов была предпринята попытка дать различие. Социальное обеспечение — это все, что касается системных мер, связанных с обеспечением населения различными видами социального обеспечения, в том числе рисков, т.е. то, что касается социального страхования. Социальная защита — это плюс еще не системные, а принимаемые от случая к случаю по усмотрению государства программы, прежде всего борьбы с бедностью с помощью различного инструментария.

Это тот подход, который сейчас Международная организация труда в своих рекомендациях и конвенциях пытается приводить. Поэтому можно заикливаться на терминологии, а можно не заикливаться. Нам важны тренды, важны те идеи, которые в том числе в обсуждаемом докладе заложены. Повторяю: постановка вопроса о человеческом капитале как о центральном звене — абсолютно правильная, позитивная и перспективная.

В последнее время я просто устал от того, что на различных площадках постоянно сталкиваются две точки зрения — это точки зрения конкуренции за ограниченные бюджетные средства: что первично, на что их направлять — на инвестиции в инфраструктурные проекты или на меры социального обеспечения? Сама по себе эта постановка и столкновение лбами двух направлений бюджетных расходов — неправильная, да еще устаревшая, хотя, к сожалению, повторяю, она имеет место. Когда говорят о том, что бюджетозависимость Пенсионного фонда — чуть ли не самая страшная угроза экономическому развитию страны, это реально обсуждается на самых авторитетных наших площадках.

Если мы посмотрим объективно на этот вопрос с точки зрения человеческого капитала, то мы, безусловно, должны признать очевидный факт, что невозможно построить современную инновационную экономику, невозможно построить экономику на основе высокопроизводительных рабочих мест, если не будут реализовываться программы социального обеспечения, связанные и с образованием (там формируются кадры будущей экономики, и их уровень квалификации будет определять уровень ее развития), и со здравоохранением, потому что больные люди не способны ничего сделать в экономической сфере, и с социальным обеспечением. Бедные, больные, необразованные люди — это не тот потенциал, который способен решать вызовы, стоящие в экономическом отношении перед нашей страной.

Поэтому нам надо синтезировать, нам необходимо комбинировать меры развития экономического и социального, чтобы социальная политика шла в органическом сочетании с экономическим развитием, а не противопоставлялась как конкурент за наши ограниченные бюджетные ресурсы, если у нас не будет решена проблема бюджетозависимости Пенсионного фонда. У нас две беды (оборонный заказ, расходы на оборону я не беру, это святое, тем более в современных условиях) — несчастная социальная политика и несчастный дефицит Пенсионного фонда.

Я коснусь этой темы, поскольку занимаюсь пенсионной системой много лет. В принципе, можно согласиться с тем, что было здесь сказано вице-премьером. Действительно, дефицит нашего Пенсионного фонда — можно его называть дефицитом, а можно не называть — это опять вопрос терминологии, просто по определению в Пенсионном фонде не может быть дефицита, потому что если не хватает средств страховых взносов, а их не хватает, то в этом случае по закону наступает субсидиарная ответственность государства в лице трансфертов из федерального бюджета, поэтому в принципе дефицита быть не может. Но если мы нехватку страховых средств декомпозируем и посмотрим, в чем же собственно их причина, то мы увидим, что какие бы здесь кривые ни рисовались, пока еще на этом этапе нашего развития они не предопределяются демографическими тенденциями. У нас не демографический дефицит Пенсионного фонда или нехватка страховых средств. Она имеет искусственный, рукотворный характер и связана с теми причинами, которые были перечислены. Это недостаток страхового тарифа.

Он возникал дважды. К сожалению, те, кто обсуждают тему социального развития, зачастую просто забывают многие факты. Я напомним, что обязательный накопительный компонент пенсионной системы вводился с 2002 г. в условиях, когда Пенсионный фонд Российской Федерации не испытывал нехватку страховых средств на исполнение тех публичных обязательств, которые у фонда были. Эта нехватка, или дефицит бюджета, возникла в 2005 г., и была она связана с одним известным решением — с резким, на 8 процентных пунктов, снижением ЕСН с 2005 г. Тогда возник дефицит, когда, по сути, был вынесен приговор обязательному накопительному компоненту в том виде, в котором он был введен в 2002 г.

В 2010 г. была предпринята достаточно успешная попытка стабилизации положения Пенсионного фонда через модернизацию институтов пенсионной системы. Когда базовая часть социальной пенсии была передана на финансирование страховых взносов, был поднят тариф, был установлен тариф 34%. Этот тариф тоже балансировал обязательства пенсионной системы, но было принято решение о снижении тарифа с 2012 г. на 4 процентных пункта, что опять привело к образованию дефицита средств.

Я даже не беру сейчас тень, не беру льготлируемые категории, хотя они с каждым годом умножаются, причем, что важно, когда вводится новая льгота, инициаторы этой льготы — обычно ведомства финансово-экономического блока, или сейчас появились еще региональные министерства, которые очень активно лоббируют такого рода преференции. Никто не анализирует их эффективность. Собственно, льгота введена, а привела ли она к той цели, которая ставилась с точки зрения развития той или иной отрасли: IT-отрасли или судостроительной промышленности?

Например, была теория, что у нас резко возрастет реестр российских речных судов за счет того, что наши суда из иностранных реестров перейдут в российский реестр, за счет обнуления фактически ставки страховых взносов по речному флоту. Ни к чему это не привело. Я далек от того, что это нигде не сработало, но тем не менее требуется очень серьезный объективный анализ эффективности этих льгот, потому что они отвлекают ресурсы. Кстати говоря, вице-премьер не назвала эту тему, но накопительный компонент, как ни странно, тоже отвлекает средства от текущего финансирования, поскольку он отвлекает средства на создание инвестиционного ресурса длинных денег и формирование обязательств иным способом.

Почему возникла эта дискуссия о судьбе накопительного компонента? Я совершенно объективно на нее смотрю. Она возникла просто потому, что Пенсионный фонд дефицитен. Не был бы он дефицитным, не возникла бы эта дискуссия. Я уже упомянул, в чем причина: 2005 год. Даже исключение среднего поколения из обязательной накопительной системы не привело к закрытию этой дырки, и дырка эта остается сейчас.

Если действующего тарифа страховых взносов не хватает на покрытие публичных обязательств, а отвлекается еще 6 процентных пунктов на формирование накоплений — неважно, обязательных или добровольных, в конце концов, есть и добровольные формальные накопления, но это вычеты из страхового взноса, — это не менее эффективная на самом деле вещь, чем принудительный накопительный компонент. Важно другое: фактически при нехватке тарифа формирование пенсионных накоплений и длинных денег сегодня финансирует федеральный бюджет.

Поэтому в данной ситуации просто возникает вопрос: можно это сделать проще, не прогоняя деньги через пенсионную систему? У нас любят часто приводить примеры с норвежским фондом будущих поколений. Ведь отсюда пришла идея Фонда национального благосостояния, а ведь этот фонд обезличенный, туда просто стекаются нефтяные деньги — это налоговые средства, которые формируются. Он не используется на тактические цели.

Он формируется для того, чтобы, когда возникнут демографические проблемы в норвежской пенсионной системе, их закрыть. Это длинные

деньги, они инвестируются, но они вне пенсионной системы, они не связаны ни с каким учетом индивидуальных пенсионных прав. Это намного дешевле, чем выплата комиссионных, содержание огромной инфраструктуры НПФ, управляющих компаний и т.д., хотя это тоже важные инфраструктурные вещи для финансового рынка. Здесь важен баланс.

Поэтому, если мы хотим, чтобы нормально формировались инвестиционные ресурсы вообще для страны в какой-то другой форме (не обязательно в форме пенсионных накоплений), важно, чтобы мы четко определились по доходной базе пенсионной системы, а это не только льготы и не только тарифы. Здесь говорилось о борьбе с тенью. Не решит пенсионная система борьбу с тенью по той простой причине, что работник в пенсионную систему не уплачивает ни копейки страхового взноса. У наших так называемых застрахованных лиц нет никакого интереса к отслеживанию того, как и сколько платит за них работодатель на их пенсионный счет, а для работодателя, вы знаете, естественно, оптимизация его расходов и его издержек — это первичная задача, не будет он заботиться о страховых взносах.

Здесь ключевая задача — наполнить Пенсионный фонд естественным образом. Я не призываю повышать ставку. Я призываю разумно подумать о соотношении ставки по всем плательщикам, как это сделано во всем мире. Мы рано или поздно к этому все равно придем. Я призываю к тому, чтобы подумать об объективности существования целого ряда льгот — насколько они целесообразны и уместны, — за которые приходится платить бюджету.

Самое главное, у нас заработная плата в значительной своей части выплачивается социальными трансфертами. Нам необходимо решить вопрос монетизации заработной платы, потому что из тех социальных выплат, из тех социальных пакетов, которыми зачастую работодатели, причем даже бюджетные работодатели в лице государства и муниципальных образований, выплачивают фактически заработную плату своим работникам, не взимаются страховые взносы и не наполняется Пенсионный фонд, а это естественный и нормальный способ закрытия имеющихся вопросов.

Еще два момента. Первый. Когда говорят, что у нас главная проблема — это нехватка средств или бюджетозависимость Пенсионного фонда, я вижу проблему в другом. Мы сейчас проводим одновременно с другими мерами политику по оптимизации расходов Пенсионного фонда.

Те же работающие пенсионеры. Я не буду эту меру комментировать. Я считаю, что она просто неосуществима по конституционным соображениям, потому что идея, которая заложена в соответствующем законопроекте, предполагает, когда будет накоплен этот несчастный миллион доходов, просто приостанавливать на будущее выплату пенсий, а это, с моей экспертной точки зрения, неконституционное решение, потому что конвенции МОТ

допускают возможность приостановления выплаты пенсий в период работы пенсионера, и то, кстати говоря, эти конвенциональные нормы были приняты в 1950-х годах прошлого века.

Сейчас они не используются, поскольку оказывают достаточно существенное влияние на деформацию рынка труда, но, что принципиально важно, они теоретически предусматривают возможность приостановления выплат в период работы. Представьте себе ситуацию: накоплен миллион, вы работу прекратили, и вам приостанавливают выплату пенсий, т.е. вы в период, когда не работаете, теряете источник средств существования. Это явно конституционно-правовой риск, который, боюсь, будет Конституционным Судом расценен негативным образом.

А почему такая технология возникла? Потому что Пенсионный фонд Российской Федерации не работает в онлайн-режиме. Он не может ежемесячно отследить, поступил или не поступил пенсионер на работу, — там инерционная система по разнице сведений. Поэтому мы технологически не готовы к тому, чтобы сейчас эту меру осуществлять, но тем не менее, говоря об оптимизации, нужно понимать, что любое решение имеет под собой технологическую основу и содержательную основу.

Та же прекрасная идея, связанная с адресностью социальной помощи. Я, правда, не уверен в том, что у нас все миллионеры стоят за материнским капиталом в очереди, потому что слишком сложный и мучительный процесс: прийти, получить сертификат, выстоять в очереди, все это получить. Вряд ли этим людям нужны такие деньги.

Я не думаю, что экономия от адресности будет большая, но меня волнует другой вопрос: органы, которые это будут осуществлять, готовы инфраструктурно к этой адресности, или необходимость доказывания опять будет возложена на самого человека? Ему нужно будет доказать, что он нуждается. Это неправильная постановка вопроса. Государство, коль оно вводит такую систему, обязано обладать необходимой инфраструктурой, как, скажем, ФНС обладает на уровне личных кабинетов и т.д., чтобы знать всю необходимую информацию о человеке и уже самому государству определять, нуждается он или не нуждается, по тем критериям, которые будут установлены законодательно.

В связи с этими оптимизационными мерами у нас говорят об увеличении пенсионного возраста — вы знаете, я спокойно отношусь к проблеме увеличения пенсионного возраста, и потому что меня это уже не затронет, и просто как специалист. Вы понимаете, пенсионный возраст — это не инструмент повышения доходности пенсионной системы. Это глубокая методологическая ошибка.

Пенсионный возраст, синхронизированный с реальной продолжительностью жизни на пенсии, может не приводить к неуправляемому искусствен-

ному росту расходов пенсионной системы. Кстати, многие западные страны пошли на то, чтобы прямо даже увязать демографически увеличение возраста и рост продолжительности жизни, но увеличение пенсионного возраста никогда в перспективе не даст наполняемость Пенсионного фонда по одной простой причине — это отодвигание периода и увеличение периода формирования пенсионных обязательств.

При распределительной системе, когда одно поколение оплачивает другое, естественно, одни зарабатывают объем прав за счет в том числе увеличения возраста их выхода на пенсию, а другому поколению, как нам сказали, более малочисленному, когда этот тренд заработает, придется эти завышенные обязательства фактически оплачивать. Поэтому этим очень острым инструментом нужно пользоваться аккуратно и сбалансированно, ни в коей мере не решая проблему наполняемости Пенсионного фонда. Наполняемость — это зарплата (вот где явный ресурс) и, естественно, платежи работающего населения.

Самый последний момент, что, мне кажется, принципиально важно. Я не знаю, может быть, в более полной версии доклада это есть и можно будет посмотреть. Вступая в период, когда принимаются меры в том числе по оптимизации обязательств, мы должны очень тонко понимать, какие же у нас минимальные стандарты. Где минимальные стандарты социальных обязательств в той же пенсионной сфере? Их нет. Где порог чувствительности? До какого предела можно оптимизировать эту систему, чтобы народ не вышел на улицы и не выразил свое недовольство этими мерами? Они же имеют свой предел.

Мировое сообщество его выработало худо-бедно. Есть Конвенция № 102 МОТ о минимальных нормах социального обеспечения, есть 40%-ный коэффициент соотношения. Его не очень правильно умеют считать, нет согласованной серьезной методики счета, хотя на самом деле при современных условиях это явно медианное отношение средней заработной платы к пенсии, иначе говоря, средневзвешенной. Это все можно сегодня сделать инструментальным образом, но вопрос в том, чтобы мы ратифицировали Конвенцию 1952 г. и реально имплементировали в свое законодательство эти минимальные нормативы по основным десяти видам социальных рисков, которые охватывают наиболее важные сферы социального обеспечения.

Мы не можем до сих пор сделать этот шаг, потому что на самом деле Конвенция № 102 даже нужнее нам, чем МОТ, которая все время нас призывает ее ратифицировать, потому что это ценз на цивилизованность государства в его социальной политике и ответ на вопрос о пределе чувствительности. Если мы не готовы выполнять те нормативы, которые есть, скажем, для

страховых систем, надо менять парадигму развития, в том числе в пенсионной системе и во всей социальной политике. Надеюсь на очень интересную и успешную дискуссию.

Лев Яacobсон: Юрий Викторович справедливо сказал, что все мы здесь в экспертном качестве, но все-таки я думаю, что будет правильно построить наш разговор таким образом, что по очереди выступают те, у кого больше опыта практического, и те, у кого больше опыта собственно экспертного. Я хотел бы сейчас попросить выступить Татьяну Михайловну Малеву, а затем Александру Юрьевну Левицкую.

Татьяна Малева: Уважаемые коллеги, я полагаю, что все мы — и лица, принимающие решение, и экспертное сообщество, и дискуссионты, и гражданское общество, — находимся в плену своеобразия момента, которое заключается в том, что, с одной стороны, мы сейчас проходим, видимо, начальную стадию, скорее всего, затяжного экономического и социального кризиса, а с другой стороны, не это должно быть основанием обсуждения той темы, которой посвящена сегодняшняя сессия «Приоритеты социальной политики».

Сегодня об этом говорили. Вне зависимости от всякого кризиса, пришел бы он или не пришел, мы прекрасно понимаем, что институты социальной сферы уже не справлялись с новыми вызовами, стоящими перед российской экономикой в любом качестве, в кризисном или не кризисном: например, процесс старения населения, который непосредственно чувствовала в основном осознанно только пенсионная система, потому что для пенсионной системы, как сейчас говорили Юрий Викторович и Ольга Юрьевна, это все весомо, грубо зримо, когда каждый год число плательщиков в пенсионную систему сокращалось, а число реципиентов росло. Пожалуй, это единственный социальный институт, в полном объеме осознавший риски старения населения, а на самом деле уже было понятно, что старение населения — это вызов всей системе социальных институтов. Это вызов системе образования, системе здравоохранения, системе социальных услуг, и у нас не было ответов на эти вопросы, так или иначе мы должны были это решать.

Тот же самый демографический вызов, который затронут Высшей школой экономики, очень хорошо показан с точки зрения того, что идет сокращение численности экономически активного населения, но рынок труда этого еще до конца не понял. Почему он этого не понял? Потому что такова была модель экономики, она была законсервирована, а ведь на самом деле что такое в условиях нынешнего пересмотра курса сокращение численности экономически активного населения и рост численности людей, которые вы-

ходят на пенсию? Так будет выглядеть рынок труда. Если посмотреть по годовым группам, у нас будет происходить сокращение годовых групп на 40%. Это не шутки. Такого затяжного, глубокого и ошутимого падения численности экономически активного населения наша экономика еще не знала, причем это будет долго и длительно, т.е. больно.

Сейчас у нас формируется новая модель экономики. Что это означает для рынка труда? Например, курс на импортозамещение. Это означает очень конкретную вещь: на место менеджеров, для которых главными средствами производства являются компьютер и мышка, при помощи которых осуществляются импортно-экспортные операции, допустим, по покупке польской мебели, должен прийти рабочий, который эту мебель сделает внутри страны, — вот что такое импортозамещение.

Этот демографический вызов заключается еще и в том, что у нас не только сокращается численность экономически активного населения и пенсионизируется все большее число возрастов, но у нас выходит из рынка труда последнее рабочее поколение, способное выполнять те функции, которые перед ним ставит экономика, а на смену ему идет поколение, обладающее другими навыками, не соответствующими политике, проводимой в настоящее время. Вот глубокое противоречие на российском рынке труда, на которое я хотела бы обратить внимание.

Строго говоря, это означает вот что: сокращение экономически активного населения и рост безработицы чисто количественно могли бы друг друга скомпенсировать, а реально этого не произойдет — реально мы будем существовать в условиях высокой, возможно, скрытой безработицы и высокого спроса на многие рабочие профессии, которых будет не хватать. Это означает, что мы должны разрушить каким-то образом эту институциональную и долгосрочную ловушку, формировавшуюся на протяжении многих лет.

Сегодня уже говорилось о том, что это вызов со стороны неформальной занятости, вызов со стороны скрытых латентных форм и по отношению к Пенсионному фонду, и по отношению ко всем другим темам, которые так или иначе связаны с институциональным развитием экономики. Но как бы то ни было, как бы мы ни желали вывести экономику в свет, я должна признать, что кризис не лучшее время для решения этих задач. Если мы признаем, что, скорее всего, кризис приведет к невидимой безработице, ответом на этот кризис будет неформальная занятость.

Точно так же скрытая форма безработицы ответит на рынке труда скрытыми формами занятости, и в этом мы понимаем все издержки для институционализации нашей экономики, но мы знаем и большую адаптирующую и демпфирующую силу, которую может проявлять неформальный сектор. При

том что это желаемый вектор, насколько он реалистичный? Я позволю себе высказать большое сомнение в том, что сейчас попытка легализации неформального сектора приведет к каким-то значимым результатам.

Мы всегда традиционно начинаем анализ политики и выработку политики с рынка труда. Когда-то у нас просто с рынком труда была связана большая часть российского населения, а сейчас уже меньше. Доля людей, получающих заработную плату и находящихся на рынке труда, будет все сокращаться и сокращаться. Все большая часть населения будет связана с доходами, не имеющими отношения к рынку труда.

Что это означает? Что рынок труда утрачивает свою значимость? Наоборот, это значит, что все меньшее и меньшее число работников должно производить ВВП настолько, чтобы трансфертировать это другим социальным группам да еще демонстрировать экономический рост. Сейчас у нас, конечно, своеобразная ситуация, которую еще нам предстоит только объяснить. У нас слишком мало наблюдений с начала экономического кризиса, резкое падение заработной платы почти на 10% и внешнее неглубокое устойчивое мягкое сокращение реальных располагаемых ресурсов и денежных доходов населения.

В чем тут проблема? Я вижу несколько объяснений. Первое: все-таки главный элемент доходов населения — это пенсии, а пенсии — это единственный вид доходов, который был проиндексирован в полном объеме с февраля, но тем не менее пенсии не могут дать внятное объяснение, почему падение доходов населения столь невыразительное и столь неглубокое. Там есть еще ряд объяснений, но давайте не забывать, что мы сейчас, возможно, имеем дело с некоторой статистической загадкой, которая связана с тем, что с января вступила в силу новая методика определения доходов населения, и в этом смысле я призываю всех быть аккуратными в анализе.

Как совместить вполне естественные попытки вернуться от ударов экономического кризиса, которые неизбежно будут нарастать, — это одна задача, но другая задача — как сформировать будущие институты социального развития и не принести одно в жертву другому? Нам нельзя допустить, чтобы одна задача заслонила другую. Понятно, что нам надо было бы сейчас поддержать те элементы новой социальной парадигмы, которые могли бы пригодиться в будущем на траектории выхода из кризиса. Казалось бы, есть некоторые основания думать, что кризис способен сделать то, чего очень трудно добиться на этапах эволюционного и позитивного развития.

Возьмем, к примеру, систему социальной защиты. Обратите внимание: тема о том, что наиболее эффективными механизмами социальной защиты являются адресные программы, звучит уже многие годы, и нам надо большую часть экспертного сообщества уверять в том, насколько это необходимо. На

протяжении 10 лет были только маленькие наметки — пальцев на руке хватит для того, чтобы пересчитать примеры, когда эти принципы адресности были как-то востребованы и введены. Тем не менее первые месяцы кризиса нам уже показали, что нехватка бюджетных ресурсов на муниципальном и региональном уровнях оказалась более действенным механизмом.

Мы уже видим, как регионы, как региональные социальные системы реагируют на эти вызовы, в том числе усилением адресности, ограничением прав на получение целых видов адресной социальной помощи: Ульяновская область, Забайкальский край, Амурская область. Я могу много перечислять — даже Москва и Московская область. Казалось бы, мы должны были сказать, что кризис выполнил черновую работу, которую не сделал вектор предыдущего докризисного развития, буквально за несколько месяцев, но ведь вопрос на самом деле гораздо более глубокий.

А что такое сегодняшние переходы на адресные системы? У нас так немного средств тратится на социальную защиту, что, строго говоря, вопрос ведь не в том, чтобы сократить эти расходы, как сейчас интерпретируют очень многие органы. Вопрос адресности заключался в другом: пусть этих получателей социальной помощи будет меньше, но помощь им, размер социальных пособий и льгот будут более весомыми и более существенными для того, чтобы преодолеть ту или иную депривацию или преодолеть в той или иной форме бедность. В противном случае мы только будем провоцировать отложенную проблему бедности, которая в конечном счете будет дорого стоить, потому что в том или ином виде нам эту бедность придется преодолевать.

Поскольку текущий экономический кризис носит системный и долгосрочный характер, я убеждена в том, что тактика, которая сейчас может быть востребована, — пересидеть и переждать, к чему сводятся попытки многих экономических субъектов, — на этот раз не сработает. Пересидеть и переждать — это порочная практика, поскольку в данном случае нас не должен утешать опыт 2009 г., когда кризис был относительно быстрым, относительно коротким. Тогда эта практика дала какие-то плоды, но сейчас этот номер не пройдет ни на каком уровне, и мы должны это осознавать.

Я абсолютно согласна и с вице-премьером, и с экспертами Высшей школы экономики, что текущий кризис будет чреват не лавинообразным ростом безработицы, а затяжным и, видимо, глубоким падением реальных доходов населения. Это совершенно разные требования к социальной политике на протяжении кризиса и к социальной политике для посткризисного развития.

Еще раз напоминаю, что, несмотря на то что получателей заработной платы будет все меньше и меньше, все равно все социальные процессы будут определяться этим сегментом и уровнем заработной платы. Можно сказать

проще: не может быть в стране высоких пенсий, если будет низкая заработная плата; не может быть в стране высоких пособий, если в стране низкая заработная плата. Если они будут падать, то, соответственно, все прочие виды социальных трансфертов все-таки будут в той или иной степени повторять этот главный вектор.

Мы, конечно, понимаем, и уже, видимо, эти процессы подтверждаются, что кризис начнется, скорее всего, в мегаполисах, потому что под жернова кризиса попали в первую очередь такие сектора, как торговля прежде всего импортными товарами, строительство (прежде всего жилье, связанное с ипотекой), финансовый сектор (банки, страховые корпорации и т.д.). Адрес этих зон неприятностей — российские мегаполисы.

Российские мегаполисы себя в этот кризис проявят иначе, чем тот «эффект Пикалева» в 2009 г., когда первыми на кризис отреагировали моноэкономические зоны. С одной стороны, это хорошая новость, потому что в мегаполисах не то чтобы даже более образованное, а более адаптивное, более социально опытное население, которое не сразу предъявит счет государству в виде пособия по безработице, далеко не сразу встанет на учет в службу занятости, — это адаптивное население будет использовать альтернативные способы поиска работы и решения своих экономических проблем.

Одновременно в этой хорошей новости есть и плохая новость: мы опять будем иметь дело с плохо регулируемыми и плохо просматриваемыми, тем самым плохо контролируемыми процессами. Вопрос: что делать? В той ситуации, в которой мы сейчас находимся, прежняя дилемма возникает с прежней силой. Кого поддерживать: людей или предприятия? В 2009 г. поддержали предприятия, предотвратили выброс безработицы, повысили занятость и удержали рынок труда от открытого кризиса. На мой взгляд, по всем причинам, о которых я уже говорила: 1) это будет, скорее всего, неправильно; 2) это будет просто малопродуктивно.

Что самое главное? Самое главное — это на самом деле дать людям возможность решить свои проблемы за счет возможностей не вертикальной, а горизонтальной мобильности. Сюда включаются горизонтальная профессиональная мобильность и территориальная мобильность. Поэтому все программы, все действия, которые позволят снять барьеры между свободным переливом рабочей силы, — все это будет работать на эффективную политику против кризиса.

Чем бы я хотела закончить? Мы сейчас будем формировать свои взгляды на текущую социальную политику с оглядкой на то, чтобы избежать серьезных катаклизмов на социальном фоне в условиях кризиса, и все равно отложенная задача — формирование долгосрочных приоритетов — от нас никуда не уйдет.

Если нам сейчас задаться вопросом социальной политики в России: «По какой модели мы сегодня живем?», эти модели мы знаем: 1) либеральная модель, когда главную тяжесть на себя принимает само население, а государство лишь помогает ему в решении тех или иных социальных задач; 2) консервативная модель, в которой среди функций, которые выполняют все социальные субъекты, значительную роль играют корпорации и бизнес; 3) социал-демократическая модель — это когда абсолютно большую часть ответственности за развитие социальных вопросов на себя берет государство.

Где мы находимся и на какую лошадь нам ставить? Мы должны признать, что у нас сейчас очень причудливое сочетание первого, второго и третьего, но на самом деле, если посмотреть на мировой опыт, современный мир, который стремится к устойчивому социальному развитию, давным-давно уже понял: выбор социальной доктрины отнюдь не сводится к вопросу, на какую лошадь ставить, — ставят сразу на всю тройку.

Вопрос в том, что эта тройка может двигаться только в том случае, если каждый из коней силен и здоров, и скорость этой тройки зависит от здоровья каждого экономического субъекта. Поэтому, не имея готовых ответов на все вопросы, тем не менее мы понимаем, что доктрина будущего развития — это правильный баланс возможностей, ресурсов и интересов трех мощных экономических субъектов (государство, бизнес и население). Сейчас мы должны и, видимо, будем заниматься очень сложным и многотрудным делом — поиском методов этого баланса.

Лев Якобсон: Действительно, это очень важно и интересно. Кризис вообще для людей тяжелый, а для специалистов это же всегда время самого напряженного и интересного творчества. Сейчас выступит Александра Юрьевна Левицкая, советник президента Российской Федерации.

Александра Левицкая: Добрый день, уважаемые коллеги! У меня достаточно короткий комментарий. Я считаю, что ценность данного мероприятия и того доклада, который подготовил коллектив авторов, заключается в его практической применимости. В связи с этим я позволю себе несколько критических, может быть, комментариев.

Первое, на что хотелось бы обратить внимание. Я в данном случае ориентируюсь на краткую версию доклада и, может быть, в меньшей степени на выступление Лилии Николаевны Овчаровой. Мне хотелось бы обратить внимание на то, что сам доклад в качестве выводов задает некие долгосрочные векторы, и обозначаются эти долгосрочные векторы к решению после 2019 г. Здесь, в общем, понятно, что промежуток времени, о котором говорила Татьяна Михайловна, сейчас не менее важен.

Мне представляется, что в качестве основного предложения этот анализ, видимо достаточно подробный, должен был дать толчок тем мерам и той модели, которые нужно применять в ближайшее время, в 2016 и 2017 г. Мы все равно будем всегда вести разговор о некоей конкуренции за бюджетные ресурсы и за налоги, за соответствующие расходы.

Конечно, в этой ситуации должна быть какая-то более четкая позиция. Мне было бы очень интересно с практической точки зрения, каким образом соотносятся эти желаемые и правильные меры, выверенные или рекомендуемые, с теми антикризисными мерами, которые сейчас реализует правительство. Это первое пожелание.

Второй момент, на который я хотела бы обратить внимание: тема, связанная с вынесением на приоритетную позицию человеческого капитала или потенциала, не нова. Я помню еще долгосрочную программу правительства до 2020 г. Мы тогда работали над ней вместе в Министерстве экономического развития, и там этот вопрос тоже был основополагающий, но дальше, как известно, черт кроется в мелочах.

Что мы под этим подразумеваем, и какими методами мы это достигаем? Конечно, важно было бы проанализировать, какие причины и отсутствие каких механизмов не позволили нам на подъеме экономики достичь заявленной политики. В противном случае, если мы начинаем с белого листа, не очень понятно, где же мы находимся и каким образом мы собираемся двигаться в дальнейшем.

Следующий момент, на который мне хотелось бы обратить внимание. Это тоже было заявлено в 2008 г. — что определенные сферы, которые дают вклад в развитие человеческого капитала, будут финансироваться за счет соплатежей населения. По этой теме тоже хотелось бы более четкого анализа, потому что эта позиция была уже заявлена, соплатежи населения в некотором роде растут, и хорошо было бы оценить вклад соплатежей населения в качество формирующегося человеческого капитала и в развитие отраслей.

Какие категории будут вносить этот вклад в условиях спада экономики и спада доходов? Когда мы говорим о среднем классе, то, наверное, следовало бы подумать о том, что у нас соревнуются разные отрасли, и здесь меры государственной политики должны быть сбалансированы. Куда мы направим средства населения — на софинансирование капитального ремонта? Это единственный вмененный сейчас обязательный соплатеж населения.

Если вы включили в свой доклад тему жилья и ЖКХ, то надо проанализировать эту составляющую, потому что законодательно эти решения уже приняты и, соответственно, население уже платит сегодня. Вопрос в новой экономической ситуации: сколько население будет платить дальше? Следующий вопрос: достаточно ли будет средств у населения, у среднего класса

заплатить за услуги здравоохранения и образования? Вообще без анализа доходов и расходов населения и мер государственной политики в этой сфере все, о чем мы говорим, будет оставаться, видимо, пока на бумаге.

Еще один момент. Предложено подумать о развитии негосударственного сектора. Надо определить условия развития негосударственного сектора, потому что развивать негосударственный сектор в отсутствие внятных социальных стандартов (я в данном случае имею в виду сферу социального обслуживания) не готов даже сам негосударственный сектор. Он уже настолько вменяем в своей деятельности, что не хочет получать деньги от государства даже за те услуги, которые государство оплачивает, не понимая, собственно, стандартов своей деятельности, потому что негосударственный сектор хочет работать по совершенно понятным правилам.

В общем, мое предложение сводится к тому, что, как мне кажется, общий вывод слишком оптимистичен и надо было бы посмотреть, как в новых условиях поведет себя бедность и как изменятся соответствующие группы по доходам и, соответственно, по расходам, и перевести доклад в более практическую плоскость с точки зрения среднесрочной перспективы.

Лев Яковсон: Разумеется, мы работаем над этим. Разумеется, речь идет о том, чтобы вносить предельно конкретные предложения, и, как вы знаете, мы их иногда вносим, но чаще не на конференциях, а в иных форматах. Я хотел бы передать слово Наталье Васильевне Зубаревич, а затем Сергею Владимировичу Шишкину. Наталья Васильевна — профессор МГУ. Она представляет Независимый институт социальной политики, так же как, кстати, и Лилия Николаевна.

Наталья Зубаревич: Я постараюсь быть предельно краткой. Я вчера очень внимательно читала доклад и пыталась себе сформулировать, как я его чувствую. Он профессиональный, он интересный, он хорошо собранный, в кубики сложенный. Он выведен в какое-то единое пространство. Это доклад про то, как надо, а у меня вопрос про то, как можно. Я «как можно», честно говоря, не увидела. Это движение вниз, как надо, все сказано, а где те барьеры, которые встретятся на вашем пути? Какие возможности их преодолеть? Учета того, какова жизнь, мне очень не хватало. Я попытаюсь просто очень коротко сказать.

Еще второй сюжет. Это мудрое федеральное знание, очень высококвалифицированное, но жизнь вообще идет в регионах, если уж на то пошло. Если мы посмотрим на то, кто основной исполнитель социальных обязательств, то это, конечно, регионы. Более того, 61–62% всех расходов их бюджетов — это социальные расходы, и только семь регионов могут быть таким

полигоном, о котором мы говорим: у них есть ресурсы, они богатенькие. Их семь: три автономных нефтедобывающих округа, два федеральных города и Сахалин. Все остальное — это зоны вообще тотального дефицита.

Смотрите: мы пришли такие белые и пушистые, очень профессиональные, к этой замученной массе, в которой 45% регионов имеют: а) дефицит бюджета (часто очень большой); б) очень сильную задолженность: более 50%, до 130% собственных доходов — это размер долга. И мы им говорим, как надо. То, что они нас не посылают сразу, это только уровень деликатности и культуры, а может, и страха перед высокой наукой со стороны региональных властей. Они слов-то не говорят, но делают по-своему.

Что же они реально делают? Такое количество регионов в адской зоне риска, и эта зона возникла не вчера и не сегодня, а сформировалась с 2013 г. Забудем про кризис. Бюджетное безобразие мы сделали своими теплыми руками до всякого кризиса. Сейчас мы им говорим: надо реформироваться так. «Да», — говорят регионы и начинают реформу так, как они ее понимают.

Итак, уже по итогам 2014 г., порубав, кто мог, кто хотел, расходы на нацэкономику, расходы на ЖКХ, девять субъектов уже порубали расходы на здравоохранение и образование, восемь — на здравоохранение, три — уже на соцполитику, уже на пособия; на святое покусились, совсем нехорошо, но, правда, год не предвыборный, наверное, пока можно. Теперь мы начинаем думать: как они себя будут вести в предложенных обстоятельствах? Они будут рубить, потому что еще от Минфина есть план по валу, кто не знает, приведения в бездефицитное состояние. И вот мы такие тут умные и хорошие пишем, как надо, а они внизу делают, как могут.

Если мы не будем соотносить эти два сюжета, мы напишем 155-ю историю про то, как хорошо жить при коммунизме, честное слово. Чтобы этого не случилось, давайте хотя бы поймем, кто сейчас будет проводить такую политику, которую мы описываем. Не только тотально закредитованные регионы — наш анализ показывает, что ровно так ведут себя самые богатые: «А что, мы рыжие? У всех ухудшается, и мы придавим социальные заранее».

Третье. Высокодотационные, у которых малость поменьше трансферта стало, — можно рубить, и они это все делают. Это первый сюжет. В этих малоприятных условиях давайте зададим вопрос: где сидят риски? Я их называю: риски — это севера и Дальний Восток. Если там рубить бездумно, так, как велит федеральный Минфин, мы останемся в этих регионах просто без доступного здравоохранения и образования. Там расстояние между населенными пунктами не два и не четыре километра — там не доскачешь, а на вертолеты точно денег не будет. Я с бюджетами закончила.

Второй сюжет. Абсолютно правильный переход на адресную помощь, все правильно. Вопрос: а сделать это можно? И где это можно сделать? Я спра-

зу говорю: сколько ни пытайтесь это сделать, в республиках Северного Кавказа, Тыве и Алтае ничего у вас не выйдет, потому что в ценностной матрице этих мест проверка населения на доходы невозможна. В больших городах, скорее всего, не выйдет, потому что ушное население спрячет половину своих теневых доходов, но все-таки можно пытаться.

Где как-то это можно сделать? В средних городах, где люди знают друг друга и нет таких социальных сцепок, как в республиках, и в среднеразвитых регионах. Надо смотреть, где этот метод начинает работать. Он начнется просто с рубки доходов, с рубки пособий, о которых рассказывала Татьяна Михайловна. Сейчас, я знаю, Вышка тоже это мониторит. Значит, там надо аккуратно встраивать эти механизмы, но поняв, куда, и только в том случае, если этот опыт даст результат, — тогда его тиражировать. Мы не можем всем говорить, потому что они отвечают: «Да-да, конечно» — и рубят все к чертовой матери, потому что так удобнее.

Платные услуги населению. Прекрасное дело здоровь, только у меня вопрос. Мы констатировали, что у нас с точки зрения разницы в рублях сыпаться будут прежде всего доходы образованных и неплохо зарабатывающих, т.е. у нас уже спрос на эту услугу сжимается, и очень прилично. Далее. Мы же забыли о том, кто они такие, хорошо зарабатывающие, ведь мы уже дожили до ситуации, когда почти половина среднего класса — это бюрократия, а у нее свои каналы потребления услуг. Им только что сделали бесплатно и еще маленьечко добавили. Так они же не пойдут в эти платные услуги.

Тогда либо мы рано поставили этот вопрос, потому что кризис плюс небольшая в реальности доля просто не создают необходимого спроса, либо, значит, мы говорим, что-то надо сделать, надо помочь этим новым платным услугам как-то раскрутиться или поддержать их в условиях сжатия.

Последний, пожалуй, сюжет. Конечно, реформы нужны. Смотрите: сделали «Стратегию — 2020». Там очень же много перекликается. Подвесили, отложили. Мы были неинтересны в тот момент, а теперь мы стали интересны, потому что времена изменились, уже хочется, так давайте договоримся: то, что мы делаем, — это не для того чтобы рубить (это надо просто как лозунг), а для того чтобы изменять, потому что все равно будут рубить.

И еще. Давайте честно говорить: если мы делаем это, то риски — такие, возможность эти риски обойти — такая, там и так, а не вообще за все хорошее против всего плохого. Это тоже призыв к прагматике, но к прагматике гораздо более горькой, чем предлагал предыдущий оратор.

Лев Якобсон: Большое спасибо, Наталья Васильевна. Все это абсолютно справедливо, но проблема состоит в том, что мы, не договорившись о каких-то подходах, не можем перейти к конкретике, при том что Наталья

Васильевна и Александра Юрьевна знают, к какой конкретике мы переходим, совершенно конкретные вещи предлагаем, а дальше начинается совсем другая история, которая обсуждается не на этой сессии.

И еще одно. Наталья Васильевна наступила на любимую мою мозоль — это то, что касается указов. Имеются в виду, разумеется, не все указы. Все, я так подозреваю, в этой аудитории никто, кроме меня, не читал, а имеется в виду совершенно конкретная вещь — про зарплату в бюджетной сфере. Я вам хочу ответственно сказать две вещи. Если бы ее не начали поднимать, у нас бы здравоохранение умерло просто на глазах. Оно, правда, и по другим причинам может умереть, но если бы этого не начали делать, умерло бы гарантированно.

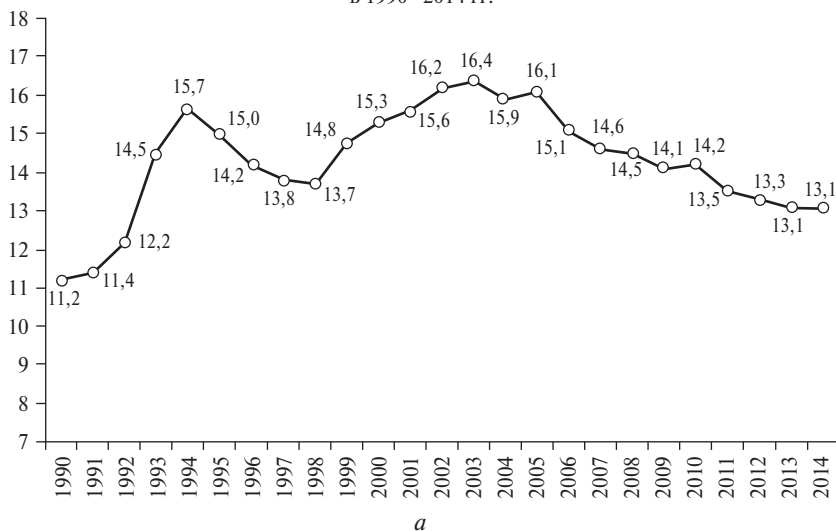
Второй момент. Не знаю, может быть, кто-то здесь и участвовал в наших яростных спорах с Минфином весной 2012 г., когда указы только готовились, и потом указы — они все-таки гораздо более обтекаемые, чем то, что в поручениях возникло. Это про то, что говорит Наталья Васильевна: надо разбираться в причинах неудач. На мой взгляд, они не в указах, а в том, как все это работает. Сейчас слово Сергею Владимировичу Шишкину.

Сергей Шишкин: Пришло время привлечь внимание к ситуации в здравоохранении. Сегодня уже показывались позитивные графики снижения смертности и, соответственно, увеличения продолжительности жизни (рис. 12). Замечательно, что произошел перелом в середине прошлого десятилетия, и будем надеяться, что эта тенденция сохранится благодаря многочисленным предпринимаемым усилиям.

Но есть и другая тенденция. Заболеваемость населения тем не менее устойчиво растет. Я хотел бы привлечь к этому внимание. Растет как впервые выявленная заболеваемость — это тренд, показанный жирной линией на графике (рис. 13), что еще можно объяснить улучшением работы системы здравоохранения, диспансеризацией, так и общая заболеваемость, что свидетельствует о хронизации заболевания. Это действительно серьезный вызов. В последнее десятилетие в здравоохранение много вкладывало государство, и, несмотря на рост государственного финансирования (рис. 13, 14), население продолжало инвестировать в здоровье и медицинскую помощь.

Давайте вспомним политику здравоохранения в период экономического роста, чем она основным характеризовалась. Это были масштабные программы модернизации ресурсного потенциала здравоохранения, увеличения доступности медицинской помощи, лекарственного обеспечения. Это была рационализация системы обязательного медицинского страхования, попытка конкретизировать гарантии оказания медицинской помощи путем создания стандартов и порядков оказания медицинской помощи. Эта политика сейчас приостановлена, но к ней все равно придется вернуться.

Уровень смертности на 1000 человек населения Российской Федерации в 1990–2014 гг.



Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Российской Федерации в 1990–2013 гг. (число лет)

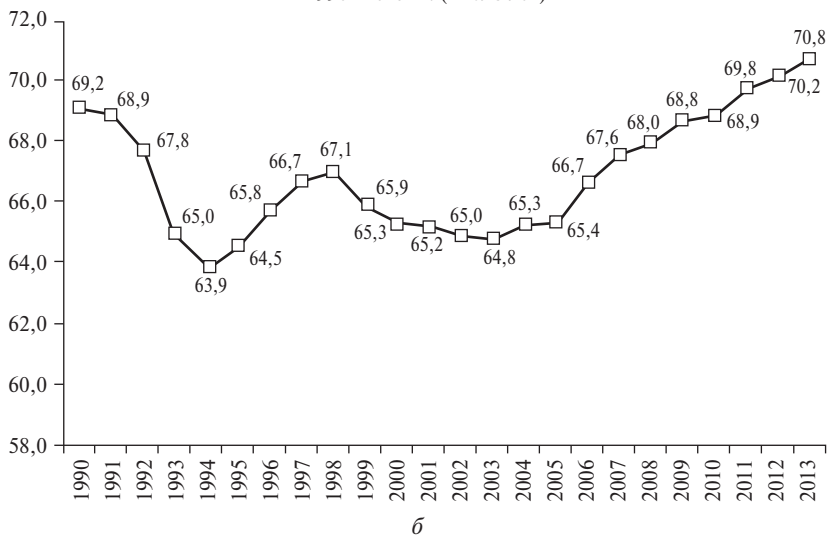


Рис. 12. Состояние здоровья населения

Источник: Данные Росстата.



Рис. 13. Заболеваемость на 100 человек населения Российской Федерации в 1990–2013 гг.

Источники: Данные Росстата, Минздрава России.

Итоги этой политики, если говорить вкратце, — двоякое влияние на доступность бесплатной медицинской помощи. С одной стороны, все эти масштабные программы, которые я упомянул, привели к повышению доступности диагностических исследований (бесплатно, я подчеркиваю), лекарственного обеспечения в стационарах, высокотехнологичной медицинской помощи, а с другой стороны, остаются определенные изъяны в оказании бесплатной медицинской помощи хроническим больным, которые обуславливают сохранение платной медицины.

Произошла стабилизация в последние годы практик распространённости оплаты амбулаторной и стационарной медицинской помощи, но удовлетворенность населения качеством медицинской помощи имеет тенденцию к снижению. Я проиллюстрирую это цифрами нашего анализа. Здесь представлены данные RLMS (PMЭЗ) (рис. 15) о количестве пациентов, которые платили за разные виды помощи. Видно, что доля плативших за лечение в стационарах, особенно за медикаменты, в 2000-х годах резко сократилась, а доля плативших за диагностические исследования, посещение врачей, росла, а в последние годы стабилизировалась.

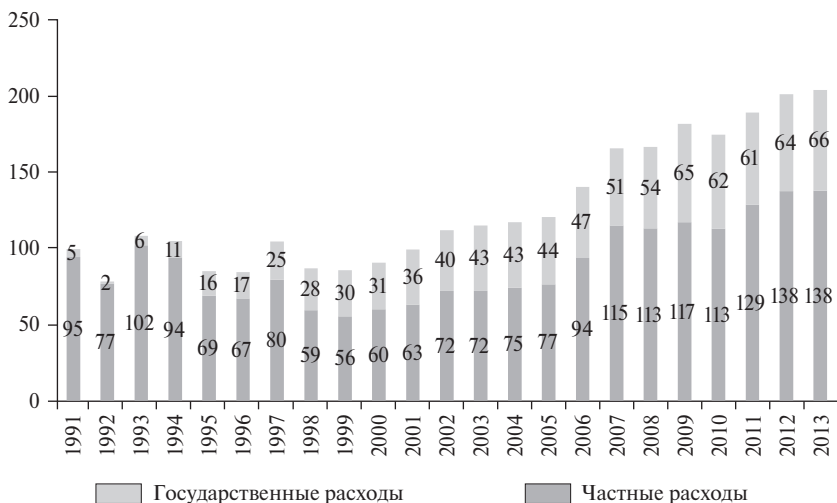


Рис. 14. Государственные и частные расходы на здравоохранение в 1991–2013 гг. (% к общим расходам на здравоохранение в 1991 г. в реальном выражении)

Источник: Расчеты по данным Минфина России и Росстата с использованием индексов-дефляторов ВВП.

Анализ факторов, которые влияют на обращение к платным медицинским услугам, т.е. на риск оплаты медицинской помощи, показывает, что на протяжении последнего десятилетия в них произошли некоторые изменения. Понятно, что влияет тип населенного пункта, душевые доходы в семье, образование, но если в начале 2000-х годов некоторое влияние еще оказывали размеры подушевого финансирования здравоохранения в регионе и никакого влияния не оказывало состояние здоровья, т.е. и здоровые, и больные платили по другим причинам все равно, то такой же анализ через 7 лет показал, что состояние здоровья перешло в значимые факторы, т.е. действительно те, кто имеет хронические заболевания, стали платить чаще, чем те, у кого таких заболеваний нет, а размер подушевого государственного финансирования здравоохранения вообще ушел в незначимый фактор (рис. 16). Так что в последние годы развитие платных услуг и их сохранение уже объясняется факторами, скорее, спроса со стороны населения и, подчеркиваю, не недостатком вообще государственного финансирования, как было в 1990-е годы, а неспособностью предоставить нужные услуги нужного качества бесплатно.

Приведу данные нашего прошлогоднего опроса населения — ответы на вопрос о причинах обращения к платным медицинским услугам по ви-

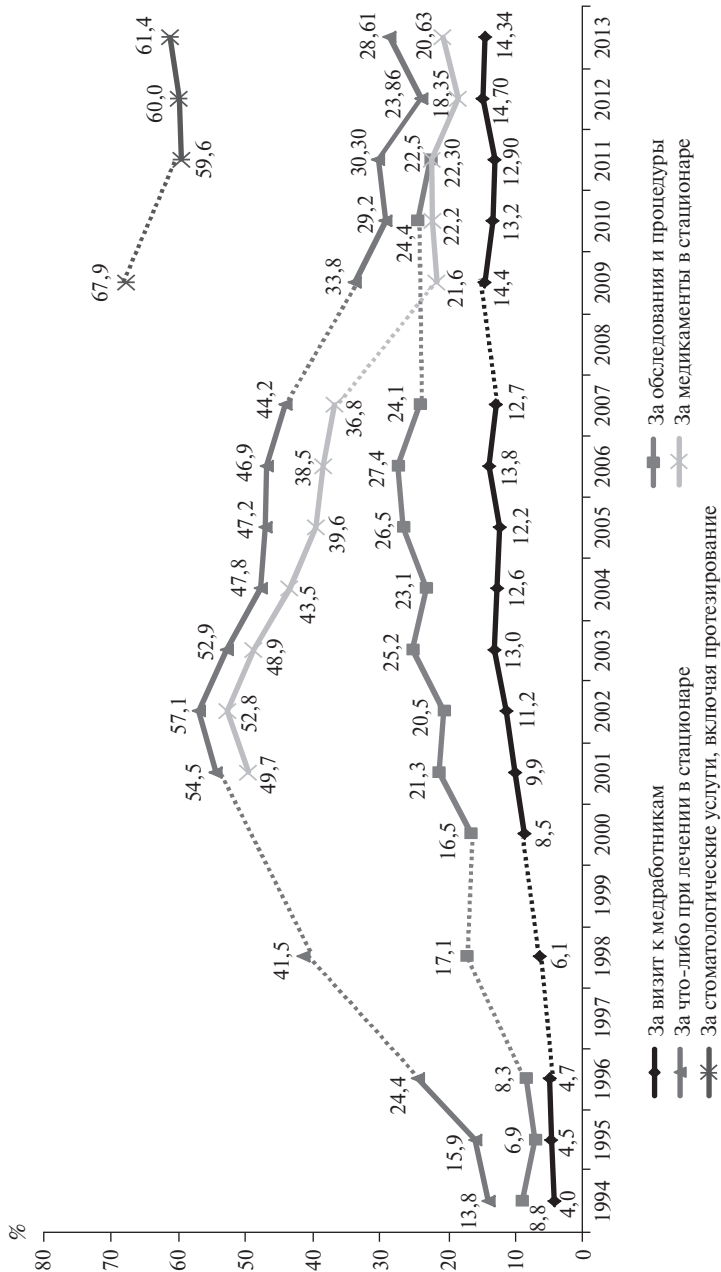


Рис. 15. Доля пациентов, плативших за различные виды медицинских услуг (деньгами или подарками), среди обратившихся за данным видом услуг в 1994–2013 гг. (%)

Источник: Расчеты Е.В. Селезневой по данным РМ/ЭЗ.

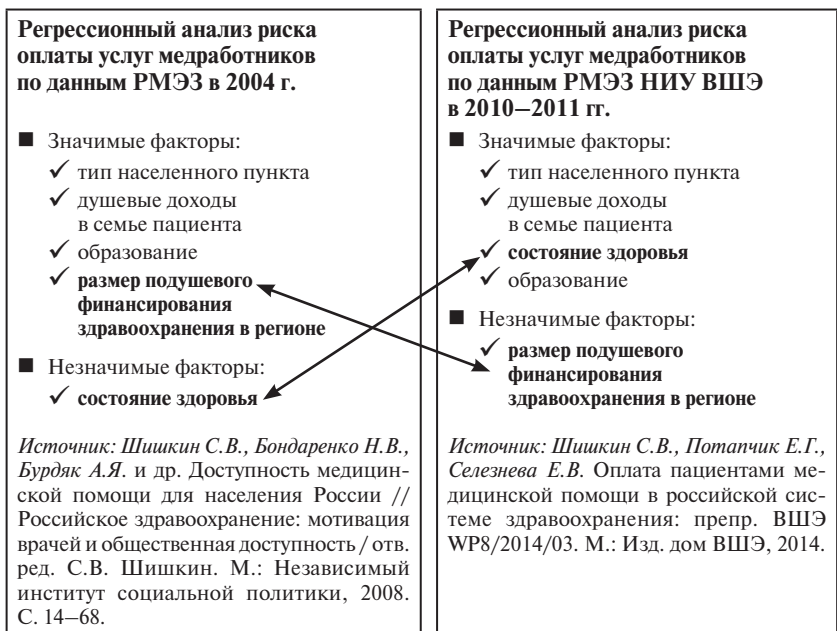


Рис. 16. Изменения в факторах оплаты медицинской помощи в 2000-е годы

дам помощи (рис. 17, 18). Вы можете видеть, что больше половины называли случаи, когда вообще эти услуги нельзя было получить бесплатно, а только за плату. Это иллюстрирует тезис об изъянах системы бесплатного медицинского обслуживания хронических больных.

Удовлетворенность качеством медицинской помощи мы сравнивали с данными опроса 2008 г., который был проведен Росздравнадзором. Такие же вопросы мы повторили в исследованиях 2013 и 2014 гг. об удовлетворенности населения различными компонентами качества медицинской помощи: результативностью, в целом отношением врачей, отношением персонала, санитарно-гигиеническими условиями и т.д. Показатели, в общем, достаточно высокие, но некоторая все-таки тенденция к сокращению (как минимум, к неувеличению) четко обозначена (рис. 19, 20). Надо сказать, что за эти годы размеры государственного финансирования здравоохранения в реальном выражении выросли более чем в полтора раза. Тем не менее на оценках населения это не очень сказалось.

Итоги политики 2005–2012 гг., если опираться на данные исследований, которые в том числе и мы проводили, позволяют все-таки утверждать,

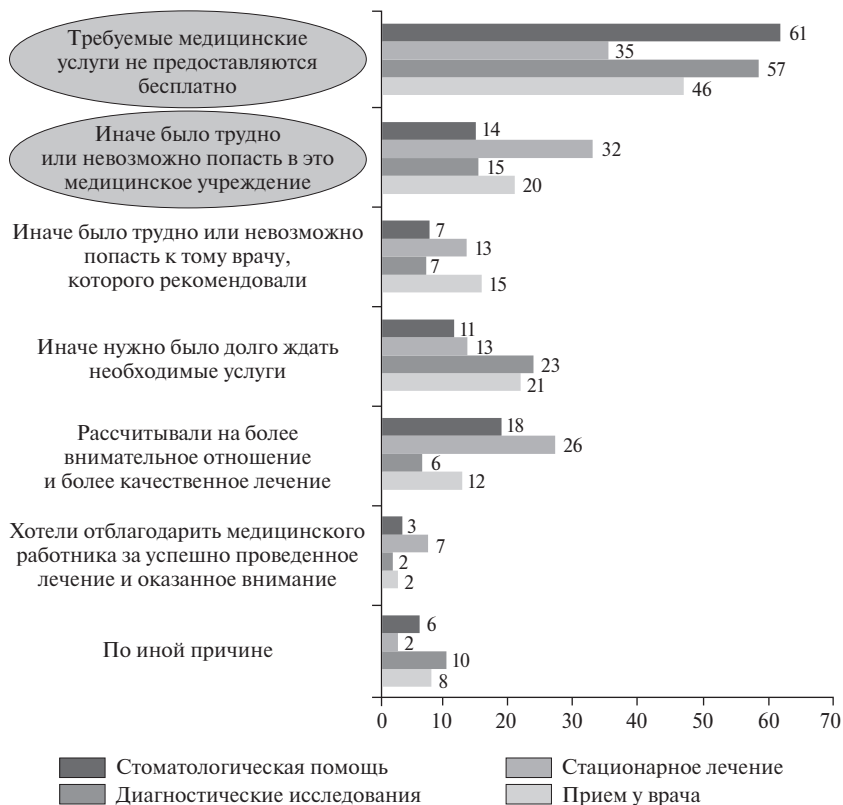


Рис. 17. Причины обращения к платным медицинским услугам, по видам медицинской помощи, 2014 г. (%)

Источник: Опрос взрослого населения, проведенный Левада-Центром по заказу НИУ ВШЭ в сентябре-октябре 2014 г. (N = 4500).

что влияние роста финансирования и технической модернизации здравоохранения на повышение доступности и качества медицинской помощи было позитивным, но недостаточным. Сейчас в современной ситуации важнейшими условиями улучшения оказываемой медицинской помощи выступают повышение квалификации, социального статуса медицинских работников, усиление их мотивации, т.е. вопросы кадров, человеческого потенциала, но уже в применении к самим медицинским работникам.

Приведу в подтверждение данные одного опроса. Население при ответе на вопрос о том, каковы наиболее важные направления улучшения качества

За что согласились бы заплатить при оказании медицинской помощи представители групп опрошенных по уровню материального достатка (% от числа согласных на оплату, N = 2750)



Рис. 18. Готовность населения платить за медицинскую помощь

Источник: Опрос взрослого населения, проведенный Левада-Центром по заказу НИУ ВШЭ в сентябре-октябре 2014 г. (N = 4500).

медицинской помощи, на первое место с отрывом поставило более добросовестное отношение медицинского персонала к своим обязанностям, а потом уже улучшение лекарственного обеспечения и улучшение материального обеспечения медицинских учреждений (рис. 21).

Мы все знаем, что политика государственного финансирования здравоохранения под влиянием экономических реалий изменилась. Приняты

Доля пациентов, удовлетворенных качеством амбулаторной помощи в 2008–2014 гг.
(% от числа получавших амбулаторную помощь)

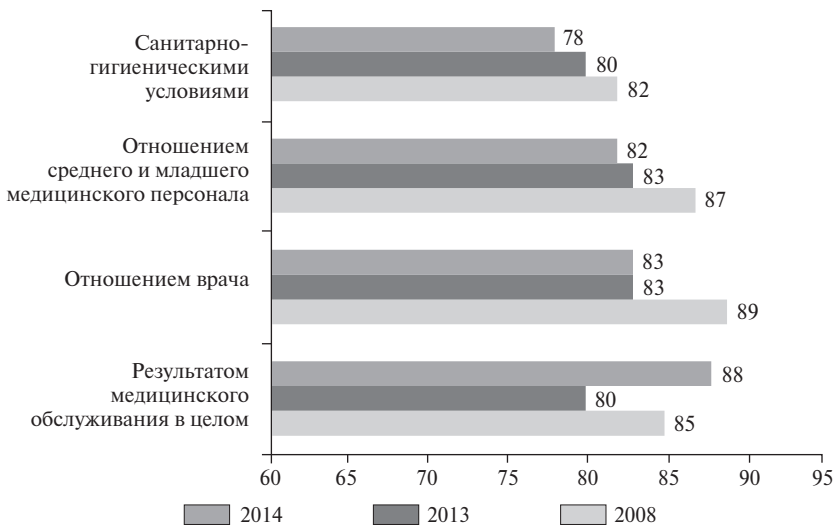


Рис. 19. Удовлетворенность населения качеством амбулаторной помощи

Источники: Опрос Росздравнадзора 2008 г. ($N = 39\,000$); опросы Левада-Центра по заказу НИУ ВШЭ 2013 г. ($N = 3300$) и 2014 г. ($N = 4500$).

федеральный бюджет на три года и бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования. Если мы сложим известные официальные цифры и посмотрим их в реальном выражении, то увидим, что уже в 2015 г. у нас было сильное, более чем на 10% в реальном выражении, сокращение финансирования, которое, в общем, сохранится примерно на этом уровне (табл. 3).

Сейчас особенности политики здравоохранения, которую проводят в последние два года и будут проводить в ближайшие несколько лет, состоят в том, что политические задачи — указы президента о повышении оплаты труда плюс указ, посвященный здравоохранению, где были целевые показатели дальнейшего снижения смертности, — приходится решать в условиях не увеличивающегося, а теперь уже и сокращающегося финансирования. Это означает необходимость повышения эффективности системы, или ее сжатия, — называйте как хотите.

Как система отвечает? Какая политика проводится? Действительно, пытаются сейчас повышать эффективность, и небольшое сжатие идет. По итогам прошедшего года сокращение кадров составило порядка двух с не-

Доля пациентов, удовлетворенных качеством стационарной помощи в 2008–2014 гг.
(% от числа лечившихся в стационаре)

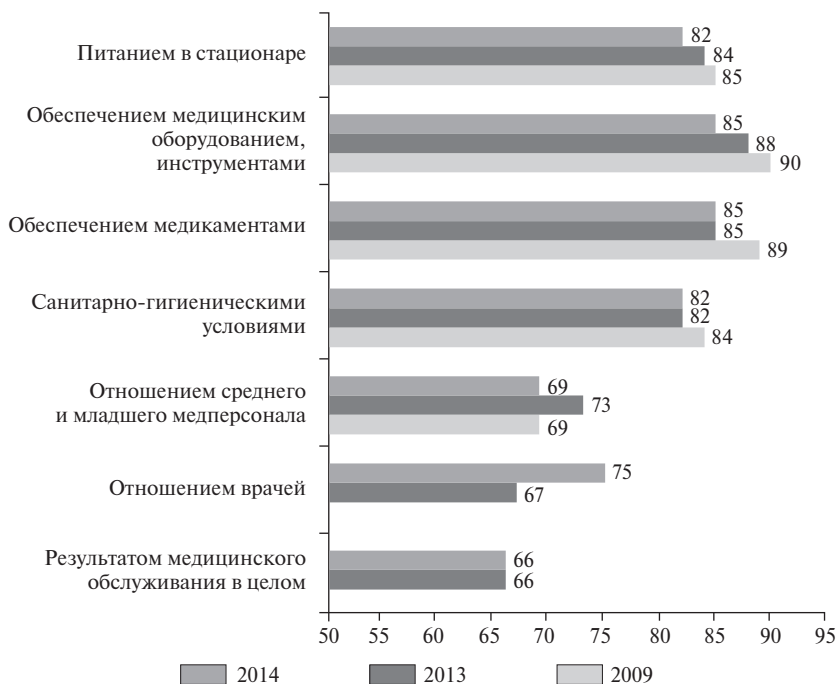


Рис. 20. Удовлетворенность населения качеством стационарной помощи

Источники: Опрос Росздравнадзора 2008 г. ($N = 39\ 000$); опросы Левада-Центра по заказу НИУ ВШЭ 2013 г. ($N = 3300$) и 2014 г. ($N = 4500$).

большим процентов. Это пока еще немного. Много делается, действительно, хотя ситуация уникальная, потому что на протяжении всей истории (советской и российской) наша система здравоохранения никогда не давала прироста результатов без прироста ресурсов. А сейчас мы должны дать прирост результатов без прироста ресурсов. Это колоссальнейший вызов. Будем надеяться, что с ним справятся, хотя, как вы понимаете, сомнения вполне оправданные.

Что мы видим сейчас? Результаты есть, результаты демонстрируются очень активно. Можно услышать, что, вообще-то, все хорошо. Может быть, потому что часто говорят, что все хорошо, и сокращают сильно финансирование здравоохранения, которое сейчас при корректировке федерального бюджета пострадало больше всего. Я очень аккуратно попытаюсь сформули-

Распределение ответов респондентов на вопрос: «По каким направлениям требуется прежде всего улучшение качества медицинской помощи?» (%)



Рис. 21. Направления улучшения качества медицинской помощи

Источник: Опрос взрослого населения, проведенный Левада-Центром по заказу НИУ ВШЭ в сентябре-октябре 2014 г. (N = 4500).

Таблица 3. Расходы государства на здравоохранение из федерального бюджета и системы ОМС в 2012–2017 гг. (млрд руб.)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Федеральный бюджет	613,9	502,0	535,6	391,0	396,5	386,3
Доходы системы ОМС	966,5	1101,4	1240,1	1453,7	1707,9	1799,1
Федеральный бюджет + доходы системы ОМС в реальном выражении (2012 г. = 100%)	100	96	99	89	93	93

ровать: появились признаки того, что в достигаемых результатах имеет место имитационная составляющая.

Регулируются показатели снижения смертности: просто причины ставятся, которые нужно, по всей стране это проводится. Завышаются показатели результативности диспансеризации. Очень нужно и правильно, там много чего действительно хорошо делается, но показатели завываются — мелочь, но тем не менее. Перевод на новые методы оплаты в системе обязательного медицинского страхования. Хорошая, правильная вещь. Давно мы говорили, что надо переводить оплаты больниц в соответствии с клинико-статистическими группами, т.е. чтобы тариф был точнее привязан к стоимости реального оказанного лечения. Это давно надо было делать, но не в условиях сокращения государственного финансирования, потому что это делается действительно для повышения эффективности распределения растущего финансирования и распределения объемов помощи между медицинскими организациями.

Внедрять систему клинико-статистических групп можно и нужно как систему планирования, как систему учета оказываемой помощи и плавного ее перераспределения, но как метод оплаты это в худшем случае приведет к финансовой нестабильности медицинских учреждений. На практике этого не допускают и отчитываются, что в 51 регионе уже внедрили, а на самом деле просто прежние суммы подкручиваются коэффициентами — в общем, внешне все нормально, а в действительности никакого эффекта нет и пока не будет.

Интересная была инициатива, которую тоже начали осуществлять с большим шумом, — об информировании пациентов о расходах на лечение. Это хорошая вещь, но не в условиях кризиса. Наш опрос населения показывает, что гражданам, в общем, до лампочки, знают они или не знают, сколько на них потратило государство, и т.д. (табл. 4).

Теперь показатели внедрения эффективного контракта. Здесь вызывают озабоченность формализация процесса внедрения эффективного контракта и то, что деньги, которые надо найти в отрасли, ищутся за счет рубки, механического сокращения коек и кадров без адекватного развития первичного звена. Пока это еще маленькие масштабы. Это еще не имеет серьезных последствий, но есть серьезные риски, что это может оказать влияние на доступность медицинской помощи, если такая политика будет продолжаться, потому что начинают сокращать койки врачей, объемы госпитализации, а одновременно же надо увеличивать объемы и мощности амбулаторно-клинического звена, а там как раз качество снижается.

Вот результаты внедрения эффективного контракта. Исследования, которые мы проводим уже на протяжении целого ряда лет, показывают, что

Таблица 4. Отношение населения к информированию о стоимости оказанных бесплатных услуг

Как вы относитесь к тому, что медицинское учреждение, в которое вы обращались за бесплатной медицинской помощью, обяжут информировать вас о стоимости оказанных вам медицинских услуг?

1. Скорее положительно	28
2. Безразлично (вам все равно)	28
3. Скорее отрицательно	30
4. Затрудняюсь ответить	13

Источник: Опрос взрослого населения, проведенный Левада-Центром по заказу НИУ ВШЭ в сентябре-октябре 2014 г. ($N = 4500$).

мотивирующее влияние проводимой политики совершенствования оплаты труда, внедрения новой системы оплаты труда и дальше перехода к эффективному контракту (повышается заработная плата, внедряются показатели) оказывается пока не очень сильным: когда мы опрашиваем медицинских работников, мы видим, что те, кто не готов работать больше и лучше при условии увязки оплаты труда с личным трудовым вкладом, считают, что и сейчас работают на высоком уровне качества и результативности, и эта доля постепенно увеличивается; а доля тех, кто готов, наоборот, работать гораздо лучше, чем сейчас, она чуть-чуть, потихонечку уменьшается (табл. 5).

В последнем исследовании мы обнаружили вообще очень интересный факт. Ведь наша зарплата состоит из базовой части, из стимулирующей, и внедрение эффективного контракта связывалось с тем, что стимулирующая часть должна включать показатели, которые будут стимулировать к резуль-

Таблица 5. Готовность врачей работать больше и лучше при условии увязки оплаты труда с личным трудовым вкладом (%)

Уровни готовности	2007	2009	2011	2013	2014
Нет, так как и сейчас работают на высоком уровне качества и результативности	58	55	64	63	64
Да, могли бы работать несколько лучше, чем сейчас	29	34	23	26	26
Да, могли бы работать гораздо лучше, чем сейчас	13	11	13	12	10
Число ответивших	621	791	2251	1601	950

Источники: Опросы медицинских работников, проведенные Левада-Центром по заказу НИСП в 2007 г., НИУ ВШЭ и Левада-Центром по заказу НИУ ВШЭ в 2009, 2011, 2014 гг., НИУ ВШЭ в 2012 г.

татам и т.д. Мы столкнулись с интересным эффектом: чем выше становится зарплата у людей, тем чаще врачи, которые получают стимулирующие надбавки, в отличие от тех, кто их не получает, хотят закрепить уже достигнутый уровень, а не стремятся к повышению каких-то показателей (табл. 6).

Это свидетельствует о том, что нужно менять подход не только к совершенствованию показателей, а к самим принципам назначения базовой части, определения квалификационного уровня, прохождения аттестации и т.д. Не могу сказать, что ничего не делается, но этому уделено совсем мало внимания, и в здравоохранении какие-то изменения в системе аттестации (добавление аккредитации) планируются только на 2017 г. Это слишком поздно.

Последнее. Помимо всех этих вызовов, которые отчасти на поверхности, мы все больше и больше начинаем чувствовать, что очень серьезные причины сложности системы здравоохранения, ее трудной реформируемости находятся в глубине и коренятся во взаимоотношении общества и нашей системы здравоохранения. В числе этих причин — дефицит доверия граждан к медикам, который государство и создало. Здесь приведены данные не нашего исследования, это международная программа социальных исследований (рис. 22).

В 2008 г. были заданы вопросы: согласны ли вы с тем, что врачи больше заботятся о своих заработках, чем о здоровье пациентов, и согласны ли вы с тем, что профессиональные навыки ниже, чем это требуется. Этот вопрос был задан жителям 21 страны, и доля согласных с этими утверждениями в России оказалась выше, чем во всех других группах стран. Уровень доверия у нас ниже всего. Мы задали такие же вопросы в 2014 г. Прошло 6 лет, этот

Таблица 6. Долевой размер желаемой базовой части в оплате труда врачей в зависимости от того, получают ли они стимулирующие надбавки за интенсивность, качество и результаты выполняемой работы (%)

Желаемая доля базовой части	Получают стимулирующие надбавки			
	2013		2014	
	Да	Нет	Да	Нет
Выше имеющейся	68	40	89	78
Равная имеющейся	12	16	3	4
Ниже имеющейся	20	44	7	18
Число ответивших	720	62	386	112

Источники: Опросы медицинских работников, проведенные НИУ ВШЭ в сентябре-октябре 2013 г. ($N = 4874$) и Левада-Центром по заказу НИУ ВШЭ в сентябре-ноябре 2014 г. ($N = 2000$).

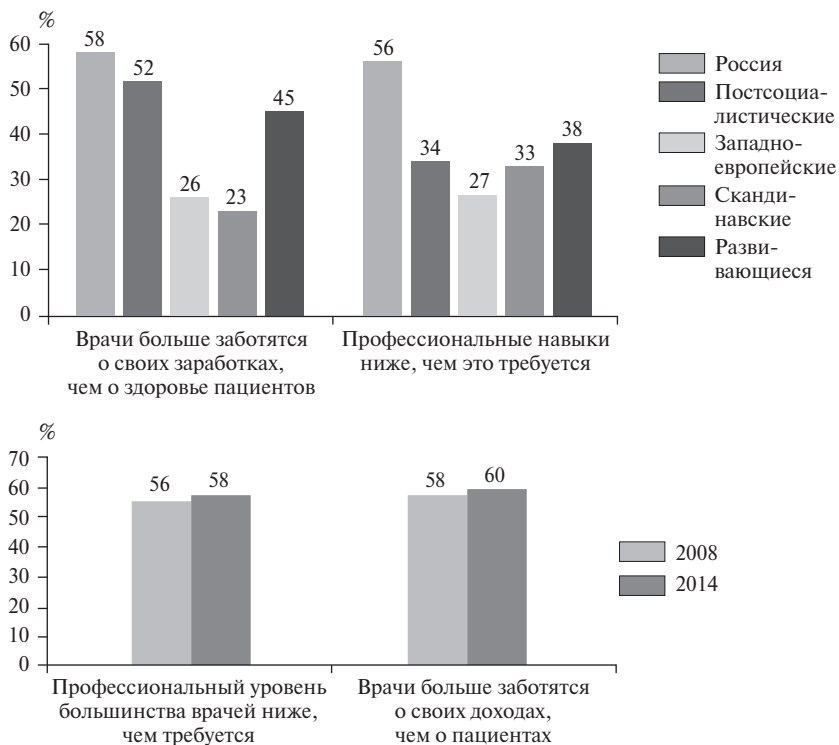


Рис. 22. Дефицит доверия граждан к медикам

Источники: Данные международной программы социальных исследований ISSP, 2008 г.; Опрос взрослого населения, проведенный Левада-Центром по заказу НИУ ВШЭ в сентябре-октябре 2014 г. ($N = 4500$).

уровень недоверия только вырос. Это серьезнейший вызов, с которым необходимо будет работать.

Что же можно и нужно делать сейчас? Нужно менять приоритеты финансирования. Оно сокращается, но у нас сейчас нужно отдать приоритет развитию первичного звена оказания медицинской помощи. Оно больше всего провисает, и туда нужно направлять ресурсы. Это позволит дать прирост эффективности. Следующий приоритет — это вложение в программы повышения квалификации, в определение квалификационного уровня, т.е. изменение политики, все, что связано с введением эффективного контракта.

Следующее: в больших и средних городах (там, где это возможно) нужно активное содействие конкуренции в оказании медицинской помощи.

В дальнейшем, уже на этапе выхода из экономического кризиса, на этапе экономического роста — не в условиях кризиса, а потом — нужно изменить приоритеты и вкладывать деньги в новые информационно-медицинские технологии, которые позволят просто радикально изменить организацию здравоохранения, и нужно заниматься пересмотром государственных гарантий, в том числе вводить новые формы софинансирования, соплатежи, но, еще раз подчеркну, не в условиях кризиса, а, учитывая политический цикл, не раньше чем в 2019 г., скорее всего, и позже.

Это ответ на вопрос о том, какую систему финансирования мы видим в будущем. У нас в докладе нет слов о том, что мы выступаем за бюджетную систему. Нет, ни в коей мере: страховая система как основная, и мы за ее развитие, но в будущем необходимо создавать систему софинансирования средним классом, обеспеченными людьми, оказания медицинской помощи — это прежде всего новые медицинские технологии и услуги более высокого качества.

Лев Якобсон: Сергей Владимирович, я подозреваю, что проинтерпретирована была неточно прозвучавшая фраза о сокращении бюджетного трансферта в систему здравоохранения, которое происходит на наших глазах, здесь надо быть осторожным, но это вовсе не переход к сметному финансированию. Слово Ростиславу Исааковичу Капелюшникову.

Ростислав Капелюшников: Добрый день! Говорить я буду о рынке труда. Я не буду повторять того, что было написано нами в тексте доклада, а сосредоточусь на более актуальном и в каком-то смысле более простецком вопросе, а именно: что сейчас происходит на российском рынке труда и что можно ожидать в ближайшем будущем? Я напому, что за прошедшие десятилетия на российском рынке труда сформировался специфический механизм реагирования на негативные экономические шоки.

Суть этой специфики заключается в том, что к экономическим потрясениям рынок труда приспособливался не столько за счет количественной адаптации, т.е. снижения занятости, соответствующей росту безработицы, сколько за счет временной и ценовой подстройки, т.е. за счет сокращения продолжительности рабочего времени и снижения реальной заработной платы. Этот механизм работал и в 1990-е годы, с определенными модификациями он работал и в кризис 2008—2009 гг. Эта конструкция обладает тем замечательным свойством, что она позволяет демпфировать серьезные экономические потрясения, она не позволяет возникать сильным социальным потрясениям в условиях экономических кризисов.

Несмотря на то что, казалось бы, российский рынок труда уже многократно подтверждал свою способность гасить серьезные экономические

шоки, не допуская больших социальных потрясений, любое, даже не очень значительное ухудшение ситуации в экономике провоцирует серьезные страхи относительно того, что будет с занятостью и с безработицей. Я напомним, что в кризис 2008–2009 гг. на старте не редкостью были прогнозы, что безработица подпрыгнет до уровня 15%.

Надо признать, что в сложившейся ситуации каких-то конкретных устрашающих цифр мы не слышим, тем не менее слова о том, что в нынешних условиях безработица будет высокой, звучат, и даже на сегодняшней нашей встрече они тоже в некоторых выступлениях прозвучали. Такой алармизм впрямь несколько удивителен, потому что если мы посмотрим на текущую ситуацию на российском рынке труда, то увидим, что большинство индикаторов занятости и безработицы находятся на самых благоприятных уровнях за весь период существования российского рынка труда. Если какие-то негативные сигналы и появились (они точечные), то только в феврале 2015 г. До этого вообще был полный штиль.

Возникает вопрос: все-таки какой реакции с точки зрения занятости и безработицы мы можем ожидать в нынешних условиях? Сразу скажу, что поставленный в такой общей форме вопрос не имеет смысла, поскольку ситуация на рынке труда — производная от ситуации в экономике, а что будет в российской экономике в нынешнем году, по большому счету никто не знает, о чем свидетельствует огромный разброс прогнозных оценок ожидаемого падения ВВП в 2015 г. Поэтому, если экономика будет продолжать балансировать вокруг уровня стагнации, то и на рынке труда мы ничего не увидим. Если спад будет незначительным, то и индикаторы рынка труда изменятся мало. Только если вдруг это будет сверхсильный шок, сопоставимый с тем, что было в 2008–2009 гг., мы действительно будем наблюдать некоторые зримые изменения.

Будем исходить из официального прогноза Минэкономразвития России относительно того, что ВВП в текущем году упадет на 3%. Если при этом исходить из предположения, что эластичность занятости по отношению к выпуску сохраняется такая же, какой она была в кризис 2008–2009 гг., т.е. на уровне 0,25–0,33, это означает, что при падении ВВП на 3 процентных пункта безработица вырастет на 1 процентный пункт, и, в общем, это не предмет для серьезной озабоченности — небольшой подскок безработицы. Если даже шок будет сильным, то в этом случае, скорее всего, мы не увидим тех уровней безработицы, которые наблюдали в предыдущие кризисные потрясения.

Все равно реакция по линии занятости и безработицы, скорее всего, будет слабее. Почему? Во-первых, потому что рост безработицы начнется с крайне низкой исходной планки. Я напомним, что в январе общая безработи-

ца стояла на отметке 5,5%. Это вообще самый низкий показатель за все время существования российского рынка труда.

Следующий вопрос и следующий фактор: с чем связана такая низкая исходная планка? Дело в том, что в последние годы на российском рынке труда шел дрейф естественной нормы безработицы в сторону ее снижения. По нашим оценкам, естественная норма безработицы снизилась как минимум на полтора процентных пункта. Если бы все осталось, как раньше, то сейчас мы наблюдали бы безработицу в районе 7%.

Почему так происходило? Потому что происходили качественные изменения в структуре российской рабочей силы: уменьшался удельный вес групп с высоким риском безработицы, прежде всего молодежи и лиц с низким образованием, и рос удельный вес групп с низким риском безработицы, т.е. людей зрелого возраста и лиц с высшим образованием. За счет этой реструктуризации норма безработицы в России и упала на полтора процентных пункта.

Следующий, тоже долговременный, фактор, о котором здесь уже упоминали, — это то, что Россия вступила в длительный период постепенного сокращения предложения труда. Пока это сокращение предложения труда почти невидимо. Пик численности экономически активного населения был достигнут в 2012 г., и потом пошло буквально косметическое сокращение примерно на 100 тыс. человек в год. Пока этого не видно, но постепенно этот процесс будет разогреваться, и, по нашим прогнозам, численность экономически активного населения к 2031 г. должна упасть где-то на 6,5–9 млн человек, а занятость — на 6–8 млн человек. Это долговременный тренд, но понятно, что в кризисных условиях эта тенденция также будет тормозить рост безработицы и сокращение занятости.

Следующая причина заключается в том, что в последние годы мы не видели каких-либо жестких переформатирований институциональной структуры российского рынка труда. Это позволяет нам предполагать, что реакция пойдет примерно в тех же формах и в тех же линиях, по которым она шла в кризис 2008–2009 гг. Таким образом, скорее всего, в этом смысле реакция рынка труда окажется похожей на то, что мы наблюдали раньше, но это не значит, что она будет точной копией того, что было в прежние годы.

Остановлюсь на нескольких вероятных изменениях. Во-первых, в кризис 2008–2009 гг. падение занятости целиком трансформировалось в рост безработицы. При этом роста экономической неактивности не происходило, т.е. весь отток занятости направлялся в безработицу, а численность экономически активного населения стояла на месте. Сейчас, возможно, это будет не так, потому что в составе российской занятости резко увеличилась доля лиц предпенсионного и пенсионного возраста. Не исключено, что эти лица,

потеряв работу, будут переходить не в безработицу, а в экономическую неактивность.

Во-вторых, сейчас существует гораздо более обширная подушка безопасности из временных мигрантов. Это открывает возможности для достаточно безболезненной адаптации, когда иностранные работники будут вымываться из российского рынка труда, тем самым стабилизируя и поддерживая занятость среди отечественных работников.

Тема, которая здесь звучала и которая звучит не только здесь: вроде бы в последние годы на российском рынке труда шел активный рост неполной занятости. Эта неполная занятость в предполагаемых кризисных условиях будет нарастать и в какой-то момент может перейти в открытую безработицу. Здесь, если вы помните, был задан вопрос: почему на российском рынке труда такая высокая неполная занятость?

Отвечая на этот вопрос, я бы сказал так: откуда вы взяли, что на российском рынке труда есть высокая неполная занятость? Отчасти эти страхи основаны на неверном истолковании тех цифр, которые публикует Росстат. Дело в том, что в период 2009—2012 гг. была одна методика измерения неполной занятости, а с 2013 г. — другая. Раньше эти замеры производились каждый месяц, а сейчас — ежеквартально. Тогда эти замеры охватывали только две трети занятых в сегменте крупных и средних предприятий. Они сейчас охватывают целиком весь этот сегмент.

Если мы сделаем необходимые поправки, то увидим, что никакого роста неполной занятости в последние годы не происходило. Если примерно пересчитать, то сейчас уровень неполной занятости в России — 3%, а уровень вынужденной неполной занятости — 1%. Это исключительно низкие цифры. Хотя у нас нет еще данных за первый квартал 2015 г., тем не менее по косвенным признакам не очевидно, что мы должны ждать всплеска неполной занятости в первые месяцы этого года. Конечно, мы посмотрим, но, скорее всего, это отличие от ситуации 2008—2009 гг., когда предприятия ринулись активно первым делом переводить работников на неполное рабочее время и отправлять их в вынужденные отпуска.

Сейчас, похоже, этого не происходит, либо если происходит, то в гораздо меньших размерах, но зато другой механизм — не временной, а ценовой — скорее всего, в нынешних условиях будет задействован гораздо более активно, чем в кризис 2008—2009 гг. Причины очевидны и понятны. Прежде всего это гораздо более высокая инфляция. Вы знаете, что, по последним данным, в феврале реальная заработная плата, по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года, упала на целых 10%. Ничего подобного в 2008—2009 гг. не происходило, и, скорее всего, этот тренд к поддержанию реальной заработной платы на более низком уровне сохранится.

Другое отличие состоит в том, что в кризис 2008—2009 г. государство повышало заработную плату бюджетникам, увеличивало пособия по безработице и резко повысило минимальную заработную плату. Ничего этого сейчас не происходит, и никаких признаков, что государство готово пойти по тому пути, по которому оно шло в кризис 2008—2009 г., нет. Наоборот, заявлено о том, что каким-то категориям работающих в государственном секторе номинальная заработная плата будет снижена на 10%. В принципе пример заразителен. Если частный сектор пойдет по этому же пути, то мы можем ожидать очень существенного проседания реальной заработной платы в нынешнем году.

Последняя вещь, которую тоже часто упоминают, — это задержки заработной платы, вроде бы они резко пошли в рост, точно так же выглядела ситуация в 2008—2009 г., когда задержки заработной платы выросли где-то на 60—70%, но все дело в том, что этот рост происходит просто с катастрофически низкого, мизерного уровня. Сейчас задержками заработной платы охвачено примерно 0,3% работников тех отраслей, по которым проводятся эти обследования. Это означает, что даже трехкратный рост задержек заработной платы приведет к тому, что лишь 1% российских работников будет охвачен невыплатами.

Это не идет ни в какое сравнение с тем, что переживал российский рынок труда в конце 1990-х годов. Поэтому эту опасность вообще можно вынести за скобки. Я повторяю, что, скорее всего, адаптация, по крайней мере исходя из того, что мы видим сейчас, пойдет прежде всего по линии сокращения оплаты труда, по линии ценовой подстройки, тогда как количественная подстройка за счет сокращения занятости и роста безработицы будет очень слабой, в худшем случае — умеренной. Это означает, что ситуация на российском рынке труда, скорее всего, не будет представлять никакого вызова для политики занятости, но, может быть, она представит определенный вызов для политики доходов. Спасибо.

Лев Якобсон: Сейчас выступит Михаил Борисович Денисенко, а следом — Елена Андреевна Тополева-Солдунова.

Михаил Денисенко: Я буду говорить о демографии. Я хотел бы затронуть буквально два вопроса. Первый — это оценки того, что было сделано. Второй — это вернуться к теме вызовов. Сегодня тема демографических вызовов достаточно часто звучит, и мне хочется сделать некоторые уточнения. Доклад Лилии Николаевны Овчаровой совершенно справедливо начинался (та часть, которая была посвящена демографии) с позитивных тенденций: позитивные тенденции, связанные с обеспечением положительного есте-

ственного прироста и с ростом численности населения России за последние два года.

Мне лишний раз хочется подчеркнуть, что одними из «главных героев» этого феномена являются особенности возрастной структуры. У нас шла демографическая волна, и она шла в оптимальном для нашего демографического и экономического развития смысле. Лилия Николаевна об этом очень хорошо сказала: наше население молодело.

Что касается миграции, то мы с вами должны помнить, что с 1992 г. миграционный прирост в России составил примерно 8,5 млн человек. Если мы еще учтем эмиграцию из России, которая превысила 2 млн, то этот миграционный прирост составил практически 10,5 млн. Таким образом, значительные естественные потери в динамике численности населения были компенсированы.

Если возвращаться непосредственно к демографической политике, вспомним, что демографическая политика имеет три составляющие, но нас всех, наверное, интересует оценка того, как эта демографическая политика повлияла на рождаемость. У нас в институте эти оценки делались, и не только в нашем институте, их достаточно много. Что они показывают? Когда наши специалисты делали прогнозы рождаемости в начале 2000-х годов, они закладывали повышательный тренд. Это было еще до демографической политики. Почему закладывался повышательный тренд? Потому что наши демографы прекрасно отдавали себе отчет в том, что 1990-е годы — это период, когда откладывались рождения; это период, когда менялось репродуктивное поведение наших новых поколений — тех, которые входили в репродуктивные возраста в 1990-х годах. Менялось в какую сторону? В ту же сторону, в какую это репродуктивное поведение меняется, скажем, в странах Европы и Северной Америки: рождаемость старела, рождения переносились на более поздние возраста. Собственно, эти процессы как раз и начинались примерно с 2002—2003 г.

Меры демографической политики, которые были приняты, легли на повышательный тренд рождаемости, и они его действительно усилили, т.е. рождаемость повышалась. В какой степени они его усилили? По самым оптимистическим оценкам, уровень рождаемости, который у нас измеряется суммарным коэффициентом, вырос на 20%. Суммарный коэффициент, напомню, с момента введения мер демографической политики с 2007 г. по 2014 г. вырос с 1,3 рождения на одну женщину до 1,75 рождения на одну женщину.

Если эти 20% выразить в приросте суммарного коэффициента рождаемости, который мы условно примем равным 0,5, то это будет примерно всего-навсего 1/10 суммарного коэффициента рождаемости. Много это

или мало? С точки зрения демографических тенденций это много. С точки зрения каких демографических тенденций? Если мы с вами будем делать прогноз рождаемости на 10, 15, 20 лет, то мы увидим, что 1/10 дает существенный прирост в численности населения — небольшой, но достаточно существенный.

Вместе с тем мы должны помнить, что влияние этих мер, которые по своему преимуществу носили финансовый характер, было достаточно ограниченным. Это на самом деле важное замечание. Действие этих мер, судя по тем тенденциям, которые наблюдаются с прошлого года, в какой-то степени оказывается исчерпанным.

Что для нас еще важно? Как складывается механизм влияния финансовых мер на рождаемость? Это изменение календаря рождения. Рождения, которые действительно состоялись благодаря этим мерам, привели к тому, что родители просто-напросто раньше реализовали свои репродуктивные намерения. Это первое замечание.

Второе замечание относится к продолжительности жизни. Сергей Владимирович Шишкин показывал график динамики продолжительности жизни в России и назвал тенденцию, которая наблюдается примерно с 2003 г., переломом. В нашем институте гораздо более сдержанно относятся к такому определению этой тенденции. Почему? Когда проводится анализ изменений уровня смертности по возрастно-половым причинам и по возрасту, что мы видим? Мы видим, что практически во всех возрастных группах в 2003–2013 гг. произошло снижение смертности, но это снижение смертности было практически симметрично тому, что наблюдалось в 1993–2003 гг. Тогда смертность от соответствующих причин росла, а в 2000-х годах она снижалась ровно на тот же самый процент.

Единственное, где действительно обнаруживается перелом, — это младенческая и детская возрастные группы. Меры, которые были направлены на снижение младенческой смертности, в частности введение родовых сертификатов, детской смертности, дали себя знать. Что касается остальных возрастных групп, то мы должны понаблюдать, что будет в ближайшее время, особенно в тех условиях, когда у нас разворачивается определенный экономический кризис. Как Сергей Владимирович правильно сказал, сокращается финансирование системы здравоохранения.

Что касается вызовов, на что я хотел бы обратить внимание? Сегодня много говорилось об этих вызовах, и они в основном были связаны с рынком труда. Я хочу еще раз подчеркнуть, что демография и демографические последствия носят весьма широкий характер. Здесь уже говорили о вызовах, связанных с изменением возрастной структуры. Действительно, изменение возрастной структуры было одним из «главных героев» положительных из-

менений в начале 2000-х годов, но сейчас возрастные структуры начинают играть в обратном направлении.

Помимо сокращения численности населения в рабочих возрастах, что мы здесь имеем? Лилия Николаевна правильно сказала: это рост демографической нагрузки, это старение населения. Как показывает опыт других стран, которые в плане старения ушли гораздо дальше, чем Россия, они формируют спрос на новые виды деятельности, растет значительным образом нагрузка на систему здравоохранения, на систему социального обеспечения и т.д.

Даже динамика заболеваемости, которую Сергей Владимирович показывал. Если мы будем делать прогноз на основе демографических данных, то увидим, что уровень заболеваемости в ближайшие 10–15 лет будет расти из-за того, что у нас просто будет больше пожилых людей. А что значит «больше пожилых людей»? Я приведу такую оценку. Это для наших стандартных групп лиц в пенсионных возрастах. Сейчас у нас людей пенсионного возраста чуть меньше 20%, а в 2030 г. будет больше 20%, т.е. динамика достаточно заметная.

Еще один важный момент, о котором надо помнить, когда мы говорим об изменении возрастной структуры и вообще структурных характеристик населения, — это домохозяйство. Это старение будет выражаться в следующем: с учетом того что у нас больше домохозяйств, состоящих из одного человека или из двух человек, впоследствии эти домохозяйства из одного-двух человек будут в значительной части состоять из пожилых людей. Все эти тенденции связаны, помимо всего прочего, и с проблемами неравенства, и с проблемами бедности. Все это следует учитывать, когда мы делаем соответствующие оценки и разрабатываем социальную политику.

Другой важный момент — это рождаемость. В последние годы, начиная с 2007 г., у нас политика была направлена на увеличение рождаемости, но, как я уже сказал, в определенном смысле эта политика себя реализовала: этот определенный смысл измеряется примерно 1/10 суммарного коэффициента рождаемости. Эти оценки получены разными авторами. Но нам важно помнить о чем? Сейчас очень актуальной становится борьба за то, чтобы рождаемость не стала снижаться, хотя это будет сделать сложно, если кризис, который нас ждет, станет глубоким.

Когда начала проводиться пронаталистская политика, направленная на повышение рождаемости, на какой волне она проводилась? На волне, когда в репродуктивные возраста вступали многочисленные поколения матерей, когда у нас была повышательная волна. Сейчас же, если рождаемость начнет падать, это совпадет с обратной волной, когда в репродуктивные возраста войдут малочисленные поколения 1990-х годов. Эта демографическая волна, которая в конечном счете меняет возрастную структуру, будет усилена.

На самом деле, наверное, это одно из самых страшных демографических последствий для социально-экономической системы: она и дальше будет по-прежнему расшатываться. Есть ряд теорий, которые вообще связывают эти демографические волны, в зависимости от их высоты, с теми же самыми экономическими кризисами. Это значит, что у нас все время будет меняться спрос на услуги здравоохранения, образования, ситуацию на рынке труда и т.д.

Снижение смертности и продолжительность жизни. Исследования показывают, что добиться существенных изменений в динамике продолжительности жизни, не меняя кардинальным образом систему финансирования и систему здравоохранения, невозможно. Если этого действительно не произойдет, что нас в принципе ждет?

Целый ряд исследований в области экономики и народонаселения показывает, что при тех параметрах продолжительности жизни и смертности, которые есть в России, экономическое поведение населения меняться не будет, потому что сейчас наши параметры продолжительности жизни — это Европа и Северная Америка начала 1960-х годов. Вы сами понимаете, какая ситуация и какая экономика была там в те годы и какая там сейчас. Модернизация тесно связана с модернизацией демографических показателей, с модернизацией демографического поведения.

Последний вызов — это миграция. Он действительно очень болезненный для нашей страны и очень важный. Я напомним некоторые цифры. Я уже говорил о том, что 8,5 млн — это миграционный прирост России. В России за 2000-е годы разрешение на работу получили более 14 млн мигрантов. Примерно 7 млн мигрантов легально и нелегально ежегодно трудятся в российском народном хозяйстве. Это, кстати, одна из самых высоких цифр в мире. Мы уступаем здесь только Соединенным Штатам.

По миграционному приросту мы уступаем многим странам мира: у нас сейчас миграционный прирост порядка 250 тыс. — такой же прирост в Канаде. Великобритания приближается к 300 тыс., в Соединенных Штатах — почти миллион. У нас он достаточно скромный по сравнению с этими странами, но я напомним, что в концепцию демографической политики заложена цифра 300–400 тыс. человек — это миграционный прирост, необходимый для того, чтобы обеспечить стабилизацию численности населения Российской Федерации. Сейчас мы от этого начинаем отставать.

Какие угрозы и почему видят специалисты в области миграции, в частности, эксперты из Высшей школы экономики? У нас была принята в 2012 г. Концепция государственной миграционной политики. Среди ее задач было развитие миграционных программ и дифференцированных программ привлечения трудовых мигрантов плюс интеграция, адаптация и борьба с неле-

гальной миграцией. С 2012 г. процесс законотворчества шел очень активно: было принято порядка 50 законов и нормативных актов в области миграции, но из них половина была направлена на борьбу с нелегальной миграцией. В итоге сейчас в соответствии с новым законом примерно миллиону человек, преимущественно из Центральной Азии, запрещено въезжать на территорию Российской Федерации.

Что такое один миллион человек из Центральной Азии? Во-первых, это люди, имеющие опыт работы в Российской Федерации, а во-вторых, это примерно 10% экономически активного населения в возрасте от 20 до 40 лет. В связи с этим важно помнить — есть и высказывание президента нашей страны, и опыт других стран, — что меры по ужесточению миграционной политики эффективны только тогда, когда вводятся другие меры, которые способствуют выводу на рынок труда или допуску в страну людей, востребованных в этой стране, с соответствующими адаптационными характеристиками.

Сейчас идет конкуренция за мигрантов, и для нас очень важно эту конкуренцию выиграть, потому что, судя по цифрам и доводам, которые приводились сегодня специалистами в области социальной политики и в области рынка труда, вероятнее всего, без мигрантов наша страна не обойдется в демографическом смысле. Но у нас до сих пор не приняты законы, которые разрешают эмиграцию в страну, т.е. эмиграцию на тех же основаниях, как в США, в Канаду, в Великобританию.

С трудовой миграцией возникла любопытная коллизия. Вы знаете, был принят закон о тестировании по русскому языку. К чему это привело? В феврале 2015 г. количество разрешений на работу и количество патентов, которые выдаются иностранным работникам, сократилось в 3 раза. Целый ряд предприятий, в том числе предприятия Сибири и Дальнего Востока, обращаются в Федеральную миграционную службу с просьбой пересмотреть этот закон, потому что, например, на химических предприятиях китайские рабочие фактически не общаются с российским населением, но эти предприятия останавливаются. Главными инвесторами этих предприятий являются китайские фирмы.

Здесь возникает целая цепочка проблем, за которой следует другая проблема. Дело в том, что из многих временных трудовых мигрантов потом появляются мигранты постоянные, так называемые эмигранты. Они получают разрешение на проживание, но, судя по тем тенденциям, которые наблюдаются сейчас, в этом году и, возможно, в следующем миграционный прирост в нашей стране заметно сократится, и задачи, которые ставятся в различных концепциях, в частности в миграционной политике и в демографической политике, не будут выполнены.

Последнее важное замечание. Когда мы говорим о демографии, важно говорить о региональной составляющей, территориальной дифференциации демографических процессов. Мне хочется привести один пример, когда ставится задача по освоению Дальнего Востока, а при этом все население едет в Москву. По прогнозам, которые выполнены в нашем институте, население Москвы за счет только большой Москвы вырастет примерно на 1,5–2 млн. Вы сами понимаете, что эта закономерность совершенно противоречит тем задачам, которые нам ставятся в разного рода документах.

Последнее, наверное, то, о чем всегда думают и хотят сказать демографы. Мне бы, конечно, хотелось (я понимаю, что это сложно просто в силу недостатка информации), чтобы демографические оценки и расчеты лучше учитывались в тех планах и прогнозах, которые строятся в нашей стране. Я понимаю, что это пожелание, к сожалению, наталкивается на стену недостатка информации. Спасибо.

Елена Тополева-Солдунова: Я буду говорить с точки зрения практика, потому что я не ученый, а общественник, можно сказать, и в частности, являюсь представителем Общественного совета Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации.

Я хотела поговорить о том, чего не нашла, к сожалению, в докладе, но что сегодня мне кажется достаточно существенным фактором возможных изменений в социальной политике, — это появление неких довольно активных и перспективных, на мой взгляд, негосударственных игроков в этом плане. Я сейчас хочу сказать об общественности и гражданах, которые все более заинтересованно включаются в процесс принятия решений в сфере социальной политики и в самые разные проявления этой самой социальной политики.

Гражданское участие в этой сфере, на мой взгляд, может стать либо важным ресурсом развития социальной сферы, либо, если оно не будет правильно учтено и включено государством в социальное развитие, то даже и серьезным препятствием для социального развития. Общественное участие сегодня выражается в самых разных сферах: это и известная всем благотворительность, и добровольчество, и волонтерство, это и общественный контроль. Вы все знаете, что сейчас все более активно работают общественные советы при различных ведомствах как одно из проявлений общественного контроля.

Когда буквально несколько лет назад я сама была членом Общественного совета объединенного еще тогда Министерства здравоохранения и социального развития, то этот совет был абсолютно декоративным органом, собирался он очень редко. Я, может быть, раза два принимала участие в его

работе, и, в общем, ничего там не решалось. Это был действительно формальный институт. Сегодня это совсем другая история, и уже множество советов, причем работающих не только при федеральных органах исполнительной власти, но и в регионах, начинают играть достаточно важную роль в принятии решений со стороны ведомств, оказывать влияние на принятие решений, предлагать новые подходы и т.д.

Кроме того, это общественный контроль, выражающийся в различных общественных проверках. Ольга Юрьевна привела пример одного государственного деятеля из социальной сферы, которая объясняла, как она собирается поменять положение дел в одном из вверенных ей социальных учреждений, а именно в интернате, в котором как раз прошла общественная проверка.

Эта общественная проверка в одном из учреждений, которая была очень резонансной, потому что о ней написали средства массовой информации и очень активное участие приняли всевозможные правозащитные организации социальной сферы, привела не только к тому, что были приняты управленческие решения конкретно по этому учреждению, но и к тому, что в результате была проведена очень большая межрегиональная конференция, посвященная ситуации в психоневрологических интернатах, и предложены целые направления реформирования этой системы. Все это стало результатом именно проявления общественного контроля.

Я также хотела бы привести в пример то, как сейчас развивается независимая оценка качества социальных услуг. Этому тоже был посвящен один из майских указов президента. Совсем недавно на Коллегии Министерства труда министр чистосердечно признался, что сам он, в общем, с сомнением относился к этой идее и не вполне верил, что эта независимая оценка может привиться, прижиться и дать какой-то реальный результат.

Но сейчас, судя по тому, как это развивается во многих регионах, мы видим, что это реально работает и работает не потому, что государство, органы соцзащиты или другие органы государственного управления преуспели во внедрении независимой оценки, а потому что это подхватила именно заинтересованная общественность, потому что оказалось, что у нас уже есть достаточное количество профессионально работающих некоммерческих организаций, которые ухватились за этот инструмент для того, чтобы реально оказывать влияние на работу учреждений социального обслуживания, здравоохранения и образования.

Завтра состоится специальная сессия, посвященная этой теме, и будет представлен опыт, в частности Перми, где именно общественность, некоммерческая организация произвела целый переворот в системе независимой оценки, и сегодня это уже совсем не единичный пример.

Я также хотела сказать о том, что, помимо этой активности и заинтересованности гражданского общества в принятии решений, сейчас создаются всевозможные институты и площадки. Помимо общественных советов существуют еще такие инструменты, как общественные палаты. Например, при Правительстве Российской Федерации создан специальный Совет по вопросам попечительства в социальной сфере, где на одной площадке постоянно и регулярно собираются вместе представители общественности, представители бизнеса — тоже интересный новый игрок в этой области — и представители ведомств достаточно высокого уровня.

Заседания этого совета лично проводит Ольга Юрьевна Голодец. Важно, что вопросы в основном все поднимаются заинтересованной общественностью, но тут же принимаются и некие управленческие решения, которые приводят потом к серьезным изменениям в социальной политике.

При этом еще можно сказать о том, что все-таки институционализация процессов участия общественности в принятии решений не успевает за ростом общественной активности. Мы наблюдаем, например, такие интересные явления, когда общественность, требуя участия, учета ее мнения в принятии, например, каких-то нормативно-правовых актов и не видя отдачи, начинает просто, так сказать, бузить и скандалить и на самом деле становится препятствием для органов власти в осуществлении ими социальной политики.

Опять же, конкретный пример с 442-ФЗ об основах социального обслуживания. Во-первых, он приобрел достаточно прогрессивный вид именно благодаря большому участию общественности в работе над этим законом, но, когда он был принят, так уж случилось, что не было времени на то, чтобы обсудить нормативно-правовые акты к этому закону и они принимались в очень большой спешке.

В результате разгневанная общественность была очень недовольна тем, что не были учтены ее предложения по этим нормативно-правовым актам, и сейчас эта работа во многом тормозится из-за того, что они получились такими, какие есть, и не были учтены многие нюансы, известные сегодня только этой самой общественности, которая работает конкретно с людьми на местах и как никто другой разбирается в том, что сейчас необходимо людям, нуждающимся в социальных услугах, в частности, в сфере социального обслуживания.

Еще одно проявление общественной активности состоит в тестировании различных инновационных технологий. Например, вернемся к теме психоневрологических интернатов. Сейчас признано уже всеми, что нужно эту систему реформировать, но пока государством предлагается в плане этого реформирования только новое ассигнование, причем какое-то колоссальное

ассигнование, для того чтобы построить новые интернаты для нуждающихся в этой системе услуг, потому что число нуждающихся очень растет.

Но при этом некоммерческие организации предлагают альтернативные технологии сопровождения таких людей вне учреждений и уже даже произвели некие экономические расчеты, которые говорят о том, что хотя бы частичный переход на эту новую систему приведет к значительной экономии бюджетных средств. Но, к сожалению, у нас пока не создан механизм для того, чтобы тестировать и внедрять инновации, созданные общественными организациями. Пока эти пилоты существуют отдельно, и дальше они должны либо пробывать, либо не пробывать себе дорогу, а решения принимаются отдельно.

Есть, конечно, исключения в этой области, но пока, к сожалению, это лишь исключения. Например, есть такой фонд поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, который в основном существует на бюджетные средства, но он гораздо более гибок, у него больше возможностей в тестировании новых подходов, и там эта функция осуществляется — не только тестирование новых технологий, но и их переход в систему социального обследования, потому что фонд работает в тесной увязке с министерством. Но это только в сфере защиты детства.

В остальных же сферах пока у нас таких инструментов не создано ни на федеральном уровне, ни, как правило, на уровне субъектов Российской Федерации. На мой взгляд, новые игроки, которые становятся все более активными в социальной сфере, могут стать реальным ресурсом социального развития, а могут стать и препятствием, если не научиться правильно работать с этим ресурсом, канализировать его и институционализировать и превращать решения, которые предлагаются гражданским обществом, в управленческие решения.

Пока у нас здесь больше вопросов, чем ответов, но я считаю, что с этим нужно работать. Хотелось бы, чтобы эти новые явления нашли отражение в докладе.

Лев Яковсон: Спасибо за конструктивную критику. Мне эта идея особенно близка. Не могу не сказать: Елена Андреевна возглавляет Агентство социальной информации. На мой взгляд, это очень ценная и влиятельная организация. Она упомянула об Общественном совете Минтруда. Она в нем председательствует. Мы мониторим работу общественных советов, как и многое другое, в связи с тем, что мониторим реализацию указов. По нашей оценке, это самый активный совет.

Почему я об этом говорю? Не просто какой-то комплимент. Очень многое от нас самих зависит. Это к вопросу, который здесь уже не раз возникал:

как это реализовать? Не могу не упомянуть, когда я вел заседание в другом зале, Алексей Леонидович Кудрин, в частности, сказал о том, что (мысль вроде парадоксальная, но очень верная) вертикаль власти не может работать, если нет активного гражданского общества. Действительно, система госуправления проваливается, когда нет обратных связей, когда нет активности, нет информации и нет диалога. Это действительно так. Слово Оксане Вячеславовне Синявской.

Оксана Синявская: Я не буду останавливаться на вопросах социальной защиты, ей посвящена глава доклада, над которой я в том числе работала. Об этом уже достаточно много сегодня говорилось, в том числе в выступлении Лилии Николаевны Овчаровой.

Я остановлюсь коротко на сюжетах, связанных с пенсионной системой. В экспертном сообществе сложился в целом консенсус по поводу того, что самые благоприятные условия для существования пенсионной системы уже пройдены. Десятилетие, когда у нас было, с одной стороны, окно демографического дивиденда, а с другой — высокие темпы экономического роста, и благодаря этому мы могли что-то делать в плане улучшения уровня жизни пенсионеров, осталось, к сожалению, позади. В ближайшие годы пенсионная система — и не только пенсионная система — должна существовать в условиях более жестких.

С одной стороны, это демографическое старение населения, а с другой — текущий экономический кризис, и при этом в российской экономике сохраняются структурные диспропорции и проблемы, в частности, в крайне важной для пенсионной системы сфере рынка труда и заработной платы: 1) масштабы теневой и неформальной занятости; 2) уровень неравенства в заработках. Они будут оказывать серьезное, если не решающее влияние на то, что будет происходить в пенсионной системе, потому что во многом наша пенсионная система остается очень зависимой от внешних факторов. Любой кризис хорош тем, что он заставляет задуматься о путях повышения эффективности внутри какой-то сферы, но, к сожалению, возможности повышения эффективности внутри пенсионной системы достаточно ограничены.

Отчасти здесь я соглашусь с Ольгой Юрьевной Голодец и с Юрием Викторовичем Ворониным в том, что значительная часть текущего дефицита и проблем пенсионной системы, по сути, связана с тем, что на пенсионную систему последовательно на протяжении 20 лет навешивались функции, выходящие за рамки и цели пенсионного обеспечения. Это более широкие социальные функции в виде поддержки отдельных занятых групп либо отдельных групп населения; и это более широкие экономические функции

в виде разных льготных тарифов в пенсионную систему, в том числе в виде льготной системы для самозанятых, — проблема, которая во многих странах решается принципиально иным образом.

В этом смысле, действительно, внутри пенсионной системы остается ограниченный набор инструментов. То, что обсуждает сейчас правительство, и то, на что мы реагировали в том числе в своей работе, — это сюжеты, связанные с повышением пенсионного возраста. Вообще, эта мера назрела давно, но, к сожалению, в условиях кризиса и приближающихся выборов она, боюсь, трудно реализуема. По нашим оценкам, наиболее вероятное время ее реализации — примерно начиная с 2019 г.

Второй активно обсуждаемый сюжет — ограничение доходов работающих пенсионеров, но эта мера, на мой взгляд, достаточно противоречивая, поскольку из мировой практики известно, что она может оказать негативное влияние на ситуацию на рынке труда и в сфере экономической активности пожилого населения, в том числе в направлении усиления неформальности на рынке труда, с которой как раз и предлагается бороться.

Что касается сюжетов, связанных с легализацией доходов, то, конечно, они лежат за пределами пенсионной системы — это в первую очередь инструменты экономического регулирования и изменения издержек по созданию хороших рабочих мест на рынке труда. Об этом достаточно много написано в главе по рынку труда в рамках обсуждаемого доклада.

Поэтому то, что остается за рамками текущей правительственной дискуссии, то, что, на наш взгляд, надо обсуждать, — это вопросы тарифной политики, выравнивания тарифов внутри пенсионной системы, если мы хотим сделать пенсионную систему более сбалансированной; либо признание, как говорила Ольга Юрьевна, части бюджетных обязательств по софинансированию пенсионной системы.

Аналогично дело обстоит с пенсионной системой для самозанятых. Во многих странах эта категория занятых имеет индивидуальные пенсионные системы, существующие по особым правилам. То же самое касается вопроса о финансировании накопительных пенсий, которое в текущем периоде увеличивает дефицит или недостаток средств в пенсионной системе, но опять-таки это вопрос стратегических приоритетов, который, к сожалению, сейчас не обсуждается.

В конечном счете все упирается в вопрос и о минимальных социальных стандартах, о которых говорил Юрий Викторович, и о том, что на самом деле мы должны решить, сколько в России может и должна стоить государству пенсионная система и шире — обеспечение старости; исходя из этого, можно решать вопрос о распределении денег между непосредственно пенсионной системой и некоторым бюджетным финансированием пожилых людей.

В «Стратегии — 2020», например, с одной стороны, представлена такая задача, как разделение по источникам финансирования неизбежной в российских условиях борьбы с бедностью и перераспределения доходов пожилых людей, а с другой — задача компенсации заработка, которая вполне может решаться в рамках страховой пенсионной системы, тогда как первая задача, в общем, скорее, адресована источникам общих налогов и общих бюджетных поступлений.

Последнее, о чем я хотела бы сказать, — мы упоминаем это в докладе, и это прозвучит завтра на одной из сессий Апрельской конференции: не только пенсионная система формирует климат старости в России. Отчасти это перекликается с тем, о чем уже говорили Татьяна Михайловна Малева и Михаил Борисович Денисенко. Старение представляет вызов всем социальным системам нашего общества. Наивно было бы полагать, что одна пенсионная система и некоторые действия внутри пенсионной системы способны улучшить качество жизни пожилых.

В этом смысле нужна комплексная стратегия в отношении активного долголетия, которая будет балансировать не только задачу поддержания доходов пожилых, но и вопрос повышения их экономической и социальной активности и, как показали наши исследования, крайне немаловажные вопросы проблем со здоровьем и с качеством, доступностью медицинского обслуживания пожилого населения.

Дмитрий Шмерлинг: Я работаю в ВШЭ профессором. Что я могу сказать? Доклад и работа очень большая и в общем хорошая, но интересно такой вопрос поставить: что бы еще можно было бы сделать в этом направлении полезного, что видно со стороны?

Что бы я сделал, если бы меня попросили что-нибудь улучшить? Я бы сказал: все это замечательно, собраны материалы, даже видно, где что делать, но нужно отойти от этого сложившегося у нас подхода (я бы его назвал метеорологическим). Это ведь не погода. Это все-таки то, что связано с социальной жизнью людей. Это можно улучшать, изменять, пробовать осторожно.

Поэтому я бы призвал к инженерному подходу. Может быть, экономистам незаметно, а людям с другим образованием очень заметно. Вымывание инженеров из элиты, а также из аппаратов имеет такой количественный аспект: в 1989–1990 гг., если взять верхушку власти, 5–10 тыс. человек, в ней было до 80% инженеров. Сейчас, я думаю, 10% трудно будет набрать, и это очень заметно. Все совершенно очаровательно, а оканчивается описанием ситуации. Она же, ситуация, не будет сидеть и молчать. Она нам совершенно неожиданные, как тут говорят, вызовы может показать, и такие вызовы, что нам второй раз уже ничего не покажет.

Лев Якобсон: На этой оптимистической ноте я не хотел бы заканчивать наше обсуждение, при том что услышал практическую рекомендацию. Время от времени обсуждается, не установить ли во власти квоту для женщин, а я услышал рекомендацию установить квоту для лиц с инженерным образованием. Давайте обсудим это, но не сейчас.

Здесь действительно вполне справедливые замечания по докладу звучали: конкретики по предложениям маловато. Будем включать в доклад. Я скажу откровенно: все члены авторского коллектива повседневно, кто больше, а кто меньше, участвуют в формулировании таких предложений в текущем режиме. С вашей помощью, с помощью вашей нелицеприятной критики и советов будем, конечно, двигаться дальше, потому что я при всем при том оптимист.

Знаете, почему я оптимист? Потому что страна наша (я об этом серьезно говорю) проходила через всякие ситуации, когда вроде дальше уже мало не покажется, а ничего, справлялись. Есть такой выдающийся ученый-макрэкономист Дейл Джоргенсон. Он участвует в нашей конференции, я его знаю давно. У меня с ним был короткий разговор как раз про это, и мы сошлись в том, что и с этим тоже справимся. Вот на такой оптимистической ноте я хотел бы закончить.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «РЕФОРМЫ: ПРИЧИНЫ УСПЕХОВ И НЕУДАЧ», 7 апреля 2015 г.

Стенограмма выступлений

Лев Якобсон: Добрый день, уважаемые коллеги. Мне доставляет большое удовольствие открыть это пленарное заседание нашей конференции. Особенное удовольствие доставляет то, что я вижу здесь много интересных и явно ждущих замечательной дискуссии молодых лиц.

Тема «Реформы: причины успехов и неудач», которую предложил для пленарной дискуссии Евгений Григорьевич Ясин, мне кажется, не нуждается в том, чтобы ее рекламировать. Тут много молодых людей, которые, наверное, уже родились в тот период, когда мы вошли в состояние непрерывного реформирования, но при том ощущаем, что получается что-то не так.

Предмет сегодняшнего разговора: почему, в каких случаях реформы приводят к ожидаемым результатам, когда-то, может быть, даже приводят к результатам, которые лучше ожидаемых (я таких случаев не знаю, но, возможно, о них узнаем в процессе дискуссии), но иногда бывает и наоборот.

Здесь собрались замечательные участники дискуссии, у каждого из них есть немалый опыт и экспертного осмысления реформ, и практического проведения их в жизнь.

Предоставляю слово Алексею Леонидовичу Кудрину, декану факультета свободных искусств и наук Санкт-Петербургского университета. Алексей Леонидович возглавляет Комитет гражданских инициатив и много чего другого, а уж его опыт в проведении реформ всем нам известен. Даже в условиях кризиса мы не совсем протянули ноги и в 2008 г., и сейчас во многом благодаря Алексею Леонидовичу.

Алексей Кудрин: Уважаемые друзья, это амбициозная тема — объяснить, почему были успехи, а почему многие реформы не удаются или не начинаются. Если бы мы знали все ответы, то всем нам было бы легче, и реформы шли бы успешнее, если бы по этим вопросам был консенсус. Но его нет, поэтому мы продолжаем дискутировать на эту тему.

Недавно общественность, СМИ отмечали 15 лет президентства Путина после его первого избрания, но думаю, еще можно назвать похожие юбилейные даты.

С 1992 г., с начала реформ, по 1997 г. можно будет говорить о 25-летию начала реформ. Это как раз к концу нынешнего срока президента Путина. Почему я сказал про 25 лет? Потому что предыдущие 25 лет — я бы сказал, с конца 1960-х до начала 1990-х (с 1965 по 1990 г. или с 1967 по 1992 г.), — это было время, когда страна нуждалась в реформах, когда некоторые реформы в середине 1960-х предполагалось проводить, были попытки и реформаторы, но внутри советской системы, той политической элиты и того менталитета от этих реформ отказались, и страна стала переходить в период застоя или загнивания, когда серьезные структурные диспропорции в экономике накапливались, а плановая система не могла разрешить эти серьезные диспропорции.

Роль гражданского общества, политической системы была очень своеобразной. Не то чтобы их не было, но в стране была монополия КПСС. И эта система привела к тому, что, несмотря на громады вооружения, систему работы КГБ по предотвращению революционных и всякого рода диссидентских настроений, наша страна подошла к серьезной революции как страна, которая ощущала, что та модель общества и экономики абсолютно недееспособна, неконкурентоспособна в современном мире. Те 25 лет, пропущенных для реформ, период упущенных возможностей, неосознание той элитой вызовов привели страну к развалу.

Но с тех пор — я говорю о новых 25 годах — осуществлялся процесс перехода страны к демократическим основам на рыночные рельсы, и в тот момент, когда Гайдар начинал работать — в условиях развала предыдущей модели, отсутствия системы управления (Госплан перестал существовать, как и система плановых поставок между регионами), в условиях монополии крупных государственных предприятий и отсутствия конкуренции, — говорить даже о начале рынка было очень сложно. В тех условиях в обнищавшей стране, где выдавалось продовольствие по карточкам, начались новые реформы. Они начались внепланово в условиях совершенно катастрофических как социально, так и экономически. Вот почему новые реформы начала 1990-х осуществлялись без плана. Это было, по сути, антикризисное управление с задачей в конечном счете выходить на новую структуру экономики и создание новых институтов рыночной экономики. Одновременно расстраивалась политическая система.

То, что тогда началось в таких неблагоприятных условиях, в начале 2000-х уже при Путине и его новой команде завершилось как построение основ рыночной экономики. В 2003–2004 гг. мир признал за Россией соз-

дание рыночной экономики, признал статус рыночной экономики. Это означает, что в экономике работают основные сигналы, появился частный бизнес, капитал, они стали подчиняться мотивам и сигналам рынка, стали определять свои риски и инвестировать в этих условиях. Нам в России предоставили тогда инвестиционный рейтинг, с нами наконец стали работать, появились частные иностранные инвестиции, они стали ежегодно расти. Например, частные инвестиции к 2008 г. достигли порядка 3,5% ВВП. Это примерно уровень потребления иностранных прямых инвестиций Китаем, но только в пропорции России. Тем самым были построены основы рыночной экономики. Это главное достижение. Я хочу сказать о первом выводе. Те цели, которые ставили по переходу экономики к рынку, были осуществлены.

Мы говорим, что рынок еще недостаточно совершенный, институты не достроены; превалирование значительной части госсобственности, тем самым сужение пространства для конкуренции; неэффективное государственное регулирование, как и управление, — все это создает пока сложности в защите прав собственности, в выборе объектов инвестирования, защите этих инвестиций, в ряде чрезмерных и бюрократических процедур по инвестированию и получению результата. Результат работы предпринимателя зачастую зависит не только от его таланта, умения рассчитать риски, умения работать в этой конкурентной среде, а еще и от использования в конкуренции административного ресурса. Поэтому у нас где-то сложились более конкурентные частные зоны, и там идет существенный прогресс. Есть более традиционные зоны с большей долей государства, меньшей конкуренцией. Там эффективность достаточно низкая.

Тем не менее у меня два вывода. Один вывод, что сейчас после создания каких-то основ мы замедлили реформы, но они не исчезли совсем. У нас идут вялые, медленные реформы. Есть дорожные карты, инициативы по предпринимательству, но они идут половинчато, теряются и не создают общей картины.

Хочу эту картину дополнить тем, что система политических институтов для обеспечения большей эффективности рыночной экономики чрезвычайно важна. Не может работать вертикаль власти без общественного, гражданского, политического контроля, без контроля политических сил и без парламента, который формируется на свободной основе и осуществляет парламентский контроль. Без этих важных столпов нынешней современной системы она будет искажена, накрена, будет давать сбой.

Считаю, что к 2007–2008 гг. у нас сложилась система мягкого авторитаризма в стране, где существуют определенные свободы, но в ограниченном виде, и такая модель сокращает обратные связи с экономикой, ее сигналами,

т.е. настроениями и мотивациями определенных групп. Через ограничения политической системы система не дает соответствующих представительных сигналов системе высшего руководства. В связи с этим мы сегодня видим определенную пробуксовку решения важнейших проблем страны.

Сегодня у нас можно говорить о том, что пока не достроены институты как рынка, так и политической системы, у нас пока превалирует роль государства в регулировании экономики, и недостаточно частной конкуренции. У нас в рамках нынешней системы сложился бюрократический и правоохранительный класс, его можно назвать кастой, который слабо реагирует на вызовы и не выполняет в полной мере те задачи, которые ему должно ставить общество: отслеживание прав всех участников рынка, обеспечение защиты и безопасности личности. Эта чрезмерная власть бюрократии серьезно давит на бизнес, ограничивает его, создает сложности, которые мы называем административными барьерами, коррупцией. Тем самым эффективность экономики остается достаточно невысокой.

В этих условиях предпринимательство как явление и основной мотор развития экономики испытывает большие сложности. Оно не только не защищено идеологически, у нас нет достаточной поддержки предпринимательства, оно рассматривается еще иногда отдельными слоями, группами населения как кулачество, которое было в свое время разгромлено, и тогда же были разгромлены какие-то мотивы, предпринимательский дух. А сейчас, когда об этом говорят, часто в нем видят мошенников, жуликов, спекулянтов. Эта идеология снова стала вырастать, особенно в последнее время, когда мы начали контролировать цены в целом ряде отраслей.

Скажу еще об одном явлении. Когда в 2000 г. пришел Путин и стал президентом, я помню наши дискуссии тогда. Путин говорил о том, что мы часть Европы, мы европейцы, что мы будем интегрироваться в мировое пространство, перенимать лучшие практики мировой экономики. Мы очень в этом продвинулись — стали частью мировой экономики и достаточно открытой экономикой. К заслугам того периода я отношу то, что рубль перестал быть «деревянным». В 2006 г. было сделано больше, чем то, что сегодня сделано в Китае, Бразилии, Индии, — рубль стал конвертируемым.

Мы шли на достаточно смелые шаги в тот момент, считая, что будем шаг за шагом, в чем-то быстрее, в чем-то медленнее, перенимать основные принципы экономики. Где-то придется их переделывать с учетом своих особенностей — у нас не все было внедрено, где-то мы делали существенные изменения. Многие мировые правила и конвенции мы приняли с некоторыми оговорками, но в целом двигались в этом направлении. Россия вызывала громадное ожидание. У нас прямые инвестиции достигали 50–60 млрд долл. в год. Общий объем инвестиций у нас достигал в некоторые

годы почти 350–400 млрд долл. в год, причем 20–25% — в промышленность и обрабатывающую промышленность.

Тем самым мы вышли на неплохие базовые показатели. ВВП на душу населения вырос с 2000 г. с 10,5 тыс. до 24,5 тыс. долл. Вместе с тем сейчас в рамках той сложившейся системы и тех недостатков мы реально затормозились, реформы забуксовали. Считаю, что в настоящий момент в общей модели управления страной присутствует значительный популизм, даже боязнь реформ. Можно вспомнить монетизацию 2005 г., которая породила серьезные страхи. Но сегодня за счет накопленного ресурса можно продлить существование нынешней модели еще некоторое время. При определенных обстоятельствах и правильной идеологической накачке населения через СМИ можно продлить этот период и на 10 лет, скорее всего. И проводить, может быть, умеренные реформы в отдельных отраслях. Но страна за этот период станет существенно менее конкурентоспособной в мировом контексте.

Темпы экономического роста я назову средними. В первое 10-летие президентства Владимира Путина темпы роста ВВП были 6,9%. С 2000 по 2008 г. — 7%. За 15 лет с учетом кризиса ВВП вырос на 94%, но в нынешний период президентства Путина, с 2012 по 2018 г., темп роста будет 1,5%, в лучшем случае 2%. Это ниже среднемирового роста, т.е. в среднем мир быстрее растет, и наша доля как ВВП в мировом контексте будет уменьшаться. Я эту границу роста в России ниже мирового уровня ВВП называю уровнем стагнации. Мы сегодня находимся в состоянии стагнации: мир растет, а мы стагнируем.

К сожалению, некоторые современные процессы, в том числе связанные с конфликтом на Украине, санкциями, параллельным ростом национализма в России, ростом российской идентичности, приводят к формированию пока еще неопределенной, не очень сформировавшейся концепции консерватизма, которая в существующих сегодня направлениях становится барьером на пути развития страны. Это я могу сказать достаточно смело.

Боюсь, что дальнейшее дистанцирование от мирового контекста уменьшит возможности России в части роста, в том числе ВВП на душу населения и роста реальных доходов, и, что особенно опасно, станет причиной отставания России в технологическом, техническом и в связи с этим в военном процессе. Мы со стагнацией экономики получим ослабление России как военной державы, способной отстоять себя. Этот перечень причин мы должны осознавать.

В завершение есть и хорошая новость. На базе нынешних условий, даже с учетом существующих недостатков, в России есть перспективы по переходу к плану реформ. В 2011 г. в преддверии нового президентского срока большой группой экспертов была подготовлена программа «Стратегия — 2020».

Это не была в полном смысле стратегия, это были серьезные проработки основных вызовов и ключевых реформ.

Сегодня нужна воля к реформам, к решению острых проблем в России, прежде всего вопросов правовых, защиты прав собственности, личности. Без современной системы решения этих проблем экономика не будет дальше развиваться, не будет серьезных инвестиций, не будут большие предприниматели брать на себя риски. Нужна еще соответствующая «идеологическая» программа поддержки бизнеса, предпринимательства, основных рыночных принципов. Такая программа возможна даже с учетом некоторых сложных отношений с Западом, и возможно даже в течение 3–5 лет перейти к новому потенциалу роста в 4–5% — этого роста мы могли бы достичь в зависимости от конкретных проблем экономического цикла, внешних вызовов. Но сегодня мы не видим политической воли решать эти проблемы и достраивать политические институты, необходимые для рыночного общества.

Лев Яковсон: Хочу передать слово Михаилу Михайловичу Задорнову, президенту, председателю правления «ВТБ24». Михаил Михайлович был министром финансов, депутатом, у него очень разносторонний опыт, он автор легендарной программы «500 дней». Алексей Леонидович сейчас сказал о «Стратегии — 2020», а это младенец по сравнению с «500 днями», очень зрелым документом, в возрасте, до сих пор до конца не реализованным.

Михаил Задорнов: Уважаемые друзья, поскольку у нас сессия «Реформы: причины успехов и неудач», и, если мы говорим о российских реформах на несколько более протяженном 25-летнем горизонте, мне кажется, что нужно сначала договориться о дефинициях, т.е. о том, что мы считаем успехом реформ, что считаем неудачей. С этой точки зрения, хотя Всемирный банк начал считать индексы счастья, самоощущения населения тех или других стран, я полагаю, что лучшего определения, чем подушевой ВВП по паритету покупательной способности, не изобретено. Поэтому если мы хотим оценить успех той или иной постсоветской страны, России, Центральной Европы, Латинской Америки, то мне кажется, что существует только два критерия: первый — уровень и динамика душевого ВВП, которую регулярно считают МВФ и Всемирный банк; и второй — сам по себе устойчивый рост и развитие основных институтов той или другой страны.

Если мы выберем эти критерии, то где находится Российская Федерация? Нас очень удивил МВФ, который в октябре уточнил оценки 2013 г., и по свежим оценкам 2013 г. Россия по абсолютному объему ВВП находилась на 6-м месте, ВВП был равен примерно 3,5 трлн долл. Это текущие цены, скорректированные на паритет покупательной способности. Россия

практически была равна Германии, которая на 5-й позиции в 2013 г. Но по итогам 2014 г. (октябрьские данные МВФ досчитали на весь 2014 г.) Россия опустилась на 9-е место по общему объему ВВП, и это достаточно заметное падение. Индонезия, растущая и очень хорошо воспринимаемая инвесторами страна, но в российском сознании не являющаяся сколько-нибудь для нас конкурентом, в отличие от той же Бразилии или Китая, которые уже стали в массовом сознании через страны БРИКС какими-то конкурентами по итогам прошлого года, обойдет нас с точки зрения абсолютных, а не относительных размеров ВВП.

С учетом динамики 2015 г. у нас есть все предпосылки к тому, что Россия в 2015 г. выпадет из 10 крупнейших мировых экономик и займет 12–13-е место в табели о рангах. Россия занимала примерно 6–7-ю позицию на протяжении последних 8–9 лет.

С точки зрения среднедушевого дохода как критерия именно успеха реформ или благополучия того или другого народа в 2013 г. Россия занимала 46-е место в мировой табели о рангах, очень серьезно поднявшись за 10 лет с 2003 по 2013 г., и по октябрьским данным МВФ среднедушевой доход в России был примерно 24 тыс. долл. на душу населения по паритету покупательной способности. С этой точки зрения мы находились примерно в одном кластере с прибалтийскими государствами — Литвой, Эстонией и Латвией и Центральной Европой (Польшей и Венгрией).

Отмечу, что эти данные совпадают с бытовым ощущением москвича, петербуржца или жителя крупного города, который, приезжая в Чехию или Венгрию, чувствует, что за последние годы уровень его жизни находится где-то на уровне жителей столиц центрально-европейских государств.

Несмотря на то что среднедушевой доход вырос на 85% за 10 лет в России, мы сделали движение всего-навсего на три позиции вверх. О чем это говорит? О том, что достаточно серьезный рост жизненного уровня был не только в России и не только на постсоветском пространстве, не только у прибалтийских государств и стран Центральной Европы, но и у Турции, Бразилии, Аргентины, которая, несмотря на все свои экономические проблемы, также имела среднедушевой доход по ВВП на уровне 22–23 тыс. долл. на человека. Мексика имела 18 тыс. долл. на душу населения в 2014 г. И Болгария — одна из европейских стран с наиболее слабым душевым доходом. Моя мысль в том, что страны Азии, Латинской Америки и Европы так же, как и мы, очень серьезно продвинулись с точки зрения душевого дохода за последние 10 лет. Безусловно, мы должны отнести к очевидным результатам реформ последнего 15-летия то, что уровень жизни широких слоев населения в России существенно вырос, и уровень бедности, измеряемый по тем или иным показателям, сейчас примерно 10–12% от общего числа россий-

ского населения, это главное завоевание. Но оно не является столь большим исключением в ряду стран со средним уровнем экономического развития.

Мы взяли чисто постсоветское пространство, 15 союзных республик СССР, 1993–2013 г., 20 лет. У нас есть только текущие цены, здесь также надо править по паритету покупательной способности, этого просто не успели сделать, но текущие цены тоже в какой-то степени отражают в 2013 г., до всех девальваций, рост доходов на душу населения в постсоветских республиках.

Наиболее динамично, более чем в 10 раз, вырос душевой доход в двух закавказских государствах — Азербайджане и Армении — в 12,5 и 11,5 раза. Столь же быстро рос доход, а значит, успешно шли реформы в трех прибалтийских республиках и Казахстане. По Казахстану и Азербайджану я должен сделать скидку на очевидно высокие цены на нефть в период последнего энергетического цикла. Ясно, что это оказывает определенное влияние на показатели этих стран, но факт остается фактом.

Российская Федерация находится в середине этого списка, я сказал бы, в отстающей середине — даже на пике 2013 г., с самым высоким уровнем душевого ВВП за последний период. И наиболее отстающие три страны: Киргизия, Узбекистан (третья по населению страна постсоветского пространства) и Украина. На Украине сейчас катастрофа, потому что по сравнению с 2013 г. уровень жизни снизился еще на 40%. Украина сейчас опустилась, по моим подсчетам, где-то на 120-е место с точки зрения душевого дохода в силу всех тех событий, которые мы наблюдали в 2014 г.

Если мы возьмем эти критерии за критерии успеха или неудач реформ, то реформы в Российской Федерации с точки зрения экономической, с точки зрения благосостояния людей прошли на три с плюсом или на четыре с минусом. Это как кому угодно, стакан наполовину полон или наполовину пуст, мы не являемся здесь лидерами.

Позвольте мне сделать собственную оценку, почему в России не получились реформы, почему они не состоялись в виде, который позволил бы придать развитию экономики устойчивость и независимость от колебаний цены на нефть или воли тех или иных отдельных людей.

Есть четыре экономические причины. Первая: российская экономика — это одна из самых монополизированных экономик. Мы не говорим о «Газпроме» и «РЖД» или о реформируемом РАО «ЕЭС», потому что эта реформа создала региональные монополии, которые абсолютно игнорируют потребителя, пример расформирования РАО «ЕЭС» не дал никакой конкуренции в этом сегменте. Речь даже не об этих монополиях, которые дают вместе с «Роснефтью» 28% общих капиталовложений, в удачные годы до 20% платежей в бюджет, — крупнейшие монополии играют сами по себе огромную роль.

Дело в том, что монополия стала в России способом ведения бизнеса. Как банк мы видим это по поведению основных экономических агентов в очень далеких от энергетических или транспортных монополий сферах. Экономический агент в России не стремится оптимизировать свои издержки или оказать дополнительный сервис своему потребителю. Очень часто он стремится сформировать локальную либо текущую монополию или получить какую-то преференцию от государства, и именно на это направлены его основные усилия.

Это первая причина, которая была врожденной для новой России, но очень серьезно закрепились путем недоведения определенных реформ. При этом в некоторых сферах реформы были проведены, с моей точки зрения, блестяще. Реформирование российской угольной промышленности в середине 1990-х — один из показательных примеров успеха, которого не добились ни Великобритания, ни Германия. Это был один из самых успешных опытов преобразования. В 1994 г. в угольной промышленности работало порядка 800 тыс. человек. Это была абсолютно убыточная, пользующаяся господотациями, достаточно монополизированная сфера, очень неэффективная. Сейчас в угольной промышленности работают 160 тыс. человек, это прибыльная отрасль, несмотря на все последние колебания цен на уголь, и одна из эффективных отраслей нашей экономики.

Вторая причина — крайне завышенная роль государства в экономике. Причем, когда говорят «роль государства», каждый понимает это по-своему. С моей точки зрения, государство в нашей стране не выполняет свои базовые регуляторные функции в очень многих сферах, т.е. не защищает очень часто жизнь и здоровье людей, не является регулятором того, что государство должно делать. В то же время государство прямо в той или иной мере пытается участвовать как субъект хозяйственной деятельности практически во всех основных сферах деятельности. И только бизнес очень большого масштаба может себе позволить в России выйти из прямого участия государства в своей экономической деятельности. Отсюда монополии плюс завышенная роль государства.

Третий фактор частичного проведения реформ — это коррупция. Мне довелось наблюдать еще последнее правительство Советского Союза, я работал экспертом в последнем Верховном Совете СССР, но могу точно сказать, что тот уровень коррупции, который существует в России, мне не то что в 1989—1990 гг., но и в 1998—1999 гг. было совершенно невозможно представить. И это абсолютно четкая коррупционная рента, которую несут экономика, бизнес и каждый из российских граждан. Мы здесь не являемся страной уникальной, есть высокий уровень коррупции в той же самой Бразилии или Турции, но мы можем говорить о примерах. Хорошая страна в табели

о рангах — Грузия. У нас есть банк на территории Грузии «ВТБ (Грузия)». Традиционно воспринимавшаяся в советское время как одна из наиболее коррупционных советских республик, взимавшая определенную ренту со всей страны в силу целого ряда обстоятельств, Грузия является примером того, что можно в очень сжатые сроки абсолютно ликвидировать коррупцию, по крайней мере на уровне бытовом и на уровне существования базовых государственных услуг.

Четвертая причина относительных неудач реформ в экономике — слабость российского государственного аппарата и слабость государственного управления в целом. С точки зрения защиты своих интересов российское чиновничество как класс, причем чиновничество в хорошем смысле, — это сплоченный, хорошо организованный и абсолютно четко соблюдающий свои интересы социальный слой. Если мы возьмем бюджетников в целом в России и отдельно госаппарат, то увидим, что его численность только увеличилась за последние 20 лет, причем по многим направлениям кратно. Это все более многочисленный класс, абсолютно четко понимающий свои интересы, но очень слабый с точки зрения целеполагания, организации процессов, следования интересам реальных пользователей государственных услуг. С точки зрения именно состояния госаппарата, к сожалению, думаю, мы здесь достаточно далеко отстали от не только более развитых государств, но и от некоторых советских республик.

Остаюсь оптимистом в том, что Россия имеет все возможности для дальнейшего развития реформ в силу того, что мы живем все-таки в открытой экономике. Я абсолютно уверен, что продолжение серьезных экономических реформ (а у нас структурных реформ последние 10 лет не проводилось) невозможно без политической конкуренции. Мы не решим никакую серьезную экономическую задачу без политической конкуренции, потому что так мы не сможем бороться с коррупцией, а будем все время иметь неэффективную государственную политику и неправильные приоритеты, не сможем иметь представительство основных и наиболее динамичных социальных слоев, чтобы влиять на принимаемые решения.

Лев Яковсон: Предоставляю слово Андрею Михайловичу Макарову, председателю Бюджетного комитета Государственной Думы.

Андрей Макаров: Коллеги, за что я люблю научные конференции? Мне это напоминает пресс-конференцию тренера футбольной команды, которая только что проиграла. Тренер приходит на пресс-конференцию и говорит: «Ничего страшного. В следующий раз сыграем еще лучше». Через призму анализа тренеров мне бы хотелось подойти к проблемам, которые сейчас

поднимались совершенно справедливо. Я уверен, что те, кто выступали, и те, кто будут выступать, скажут обязательно то, с чем невозможно не согласиться, все абсолютно правы.

И когда мы говорим о том, что нужна конкуренция, — да, нужна. Нужен суд независимый и свободный — да, нужен. Надо меньше воровать — не говорю, что совсем не воровать, — да, конечно, надо. Единственное, что, как правило, мы заканчиваем лозунгом: «Лучше быть здоровым, но богатым, чем бедным, но больным». Спорить с этим невозможно, а о том, как это сделать, почему-то не говорит никто.

Наверное, это связано не с реформами, которые мы сейчас обсуждаем, а в большей степени с нашей типично российской традицией, когда у нас два основных вопроса: кто виноват и что делать? Но поскольку обсуждать вопрос «Кто виноват?» намного приятнее и интереснее, на второй вопрос обычно не остается времени. Поэтому я предлагаю дообсуждать первый вопрос, а второй вопрос обсудим через год на той же конференции, если встретимся.

Сейчас я приехал сюда после того, как простоял 3,5 часа на трибуне Госдумы, представляя поправки к бюджету, поправки депутатов, правительства, мы их сейчас обсуждали. Приехал сюда, и у меня такое ощущение, что мы все время говорим об одном и том же. Я считаю, что это позор для экономистов, когда председателем Комитета по бюджету и налогам является юрист, это позор отечественной экономической школы, и поэтому мне, наверное, хочется больше говорить об экономике, а экономистам хочется больше говорить о политике. Я попробую о политике сейчас не говорить.

Несколько слов о причинах того, что у нас происходит. Они гораздо глубже. И когда Алексей Леонидович говорит, что у нас созданы основы рыночной экономики, наверное, можно с ним согласиться, но только отчасти. Безусловно, я понимаю всю сложность пути, который прошли Гайдар (к нему я отношусь с огромным уважением), команда Евгения Григорьевича Ясина, здесь нет вопросов. В тот момент мы наивно говорили, что рынок все отрегулирует и что приватизация нам нужна для того, чтобы создать эффективного собственника. Путем приватизации удалось создать эффективного собственника — это первая причина, на которой я бы хотел остановиться.

В Германии вроде политическая конкуренция есть, там есть норма, прописанная в конституции: «Собственность налагает ответственность». В той или иной степени эта норма есть в конституции Греции, Испании, других странах в разных формулировках, но с тем же смыслом. В тот момент, когда мы пытались создать эффективного собственника, мы решали наверняка очень важные экономические задачи, но решали эти задачи в ущерб нравственности и справедливости, а для России это подчас гораздо более важные категории, чем чисто экономические. Поэтому в результате приватизации

собственниками у нас стали либо красные директора, либо те, кто вчера еще по советскому законодательству были жуликами. Правильно или неправильно, но таковыми они считались. Красные директора собственниками пробыли совсем недолго, они благополучно сдали собственность тем же жуликам из второй категории. Основа рыночной экономики, закладывающаяся в те годы, — и это не упрек тем, кто ее создавал, — с точки зрения российского менталитета была безнравственной. Дальнейшие события показали, что этот вывод имеет право на существование.

Дальше интересная ситуация. Абсолютный развал страны к концу 1990-х годов, огромный долг. Там ведь был и советский долг. Страна на пороге гражданской войны. Даже по официальной статистике почти 50% жили ниже черты бедности. Это реальность, с которой мы столкнулись. Постепенно мы выходили к кризису 1998 г., и потом снова кризис. И здесь начинаются изменения, которые уже реально осуществляет следующая команда, Алексей Леонидович Кудрин в этом принимал активное участие, и реально в течение трех-четырёх лет решаются серьезные проблемы.

И решения о том, как отдавался внешний долг, как росла экономика, росли реальные доходы населения — это и остается в памяти людей. Но та экономическая модель, на которой были построены эти преобразования, исчерпала себя не в 2014–2015 гг., и даже не в 2011 г., когда Алексей Леонидович покинул правительство, а в 2003–2004 гг. Я считаю его действительно лучшим министром финансов в истории нашей страны.

Эта экономическая модель себя исчерпала. Но здесь наступает второй момент, когда целесообразность, решение очень важных сегодняшних вопросов становится главной темой, и мы начинаем решать сиюминутные проблемы, вместо того чтобы решать структурные, их сегодня называют главными проблемами, без которых двигаться дальше не удастся.

Именно в этот момент Министерство экономического развития под руководством Германа Оскаровича Грефа подготовило среднесрочный план развития России. Абсолютно точно скажу, что это была лучшая программа в истории страны. Начиналась она словами: «Экономические проблемы России находятся во внеэкономической сфере». И в этой экономической программе как раз и говорилось о том, что нам надо сделать с судами, что нам надо сделать с защитой собственности, и дальше перечислялось все то, о чем справедливо сегодня говорили и Алексей Леонидович, и Михаил Михайлович, только говорилось это в 2003 г. Дальше было просто — программа умерла своей смертью, на нее не было денег, ведь мы решали сиюминутные проблемы. А дальше мы говорили, что начинаем копить деньги в Стабилизационном фонде, который потом перерос в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Откладывать деньги — это очень правильно.

Понимаю, чем руководствовался тогда Алексей Леонидович. Он столкнулся с ситуацией, когда через Государственную Думу не мог провести ни единого решения из-за того, что одна нефтяная компания и люди, которые на самом деле тогда решали, просто не давали ему проводить решения в налоговой и бюджетной сферах и т.д. Все это было, правда. Но тогда для Алексея Леонидовича эти вопросы были важнее, чем независимый суд, реальная состоятельность, защита права собственности. И тогда мы стали решать именно эти вопросы. Кстати, лучшая налоговая система, которая была у нас создана в этот момент, — это общая часть Налогового кодекса, который еще Михаил Михайлович помнит, когда он был министром финансов, когда мы ее создавали, писали и принимали вместе с Александром Дмитриевичем Жуковым в 1998 г. Тогда действительно защитили налогоплательщиков, система стала гарантией против произвола со стороны государства. Уже в эти первые годы с участием Алексея Леонидовича и Германа Оскаровича были построены основные главы Налогового кодекса, наша налоговая система была конкурентоспособной по ставкам по налоговой нагрузке, но с 2004 г. начинается обратный процесс. Налоговая система постепенно, будучи одной из лучших в мире, перестает быть конкурентоспособной.

Одновременно происходят совершенно другие процессы, поскольку, для того чтобы решать сиюминутные задачи, нужен абсолютно подконтрольный парламент. Я сегодня приехал, а у меня 90 поправок вынесены на голосование. Каждый депутат доказывает, почему это надо принять, и мы ему, министр финансов и я, отвечаем, т.е. вернулось в Думу обсуждение, которое было еще при Михаиле Михайловиче, он помнит, как это проходило. Но какой смысл обсуждать с депутатами, которые все равно ничего не понимают в экономике, то, что, безусловно, министр финансов, тем более лучший министр финансов всех времен и народов, знает лучше? Он лучше знает, куда надо направить деньги. И тогда убиваются полномочия парламента. Последовательно в течение восьми лет парламент лишается любых полномочий в бюджетном и налоговом процессе.

Алексей Леонидович сегодня говорил о внешнем контролере. Я с этим абсолютно согласен. Эти бы слова произнести 10 лет назад, им вообще цены не было бы. А сегодня мы вынуждены по кусочкам эти полномочия возвращать. Никого не хочу винить. Сегодня мы по кусочку возвращаем эти полномочия, когда парламент начинает реально обсуждать бюджет, когда парламентский контроль не дает правительству просто так расходовать деньги, когда мы начинаем проверять, не просто куда выделены деньги, а эффективность расходования каждого рубля. Это, может быть, главное противоречие в бюджетном процессе, которое у нас было с Алексеем Леонидовичем. Он справедливо говорил: «Ведь воруют, надо остановить», и он избрал гениаль-

ный метод борьбы с воровством — он просто не давал денег. Наша позиция состоит в том, что мы должны принимать решения, определяя приоритеты, не давая растратить деньги. То, что говорил Михаил Михайлович, абсолютно справедливо, это проблема и госкорпораций, которые стали неподконтрольны, это проблема наших монополий, которые тоже неподконтрольны. Это надо брать под контроль, но начинать с парламентского контроля.

Есть Федеральная адресная инвестиционная программа. Это объекты по всей стране, которые строятся за счет средств федерального бюджета. Когда-то это действительно рассматривал парламент, и нельзя было выделить ни одной копейки, если по объекту не было проектно-сметной документации. Но тут уж парламентарии резвились, как могли, 6–8 тыс. поправок, каждый пытался перетянуть деньги себе. Изменил ситуацию Алексей Леонидович, спасибо ему огромное, но зато после этого у нас с вами никто не проверяет, почему тот или иной объект включен в бюджет, есть ли по нему проектно-сметная документация. И поэтому у нас с вами на полтриллиона «незавершенки». У нас в 2014 г. «незавершенка» увеличилась на 100 млрд руб. Мы сегодня восстанавливаем последнее полномочие, которое было утрачено парламентом. Со следующего бюджета парламент будет контролировать уже и те расходы, которые пойдут на федеральную адресную инвестиционную программу, и будет проверять каждый объект с точки зрения того, есть ли там документация, и правительство будет обосновывать каждый объект с точки зрения необходимости его финансирования, а Счетная палата проконтролирует, насколько эффективно пошли средства. Это тот механизм, который должен быть создан в каждой сфере для того, чтобы не говорить просто так о том, что нам нужен независимый суд, а надо сказать о том, как мы видим независимый суд.

Наше замечательное гражданское общество, к которому я отношусь с большим уважением, говорит: «А давайте введем следственного судью». Отлично, теперь следственный судья будет заниматься руководством следствием. Чуть собачья! Мы это уже проходили, когда говорили о судебном аресте. Да, судебный арест работает во всем мире, но те же самые судьи, которые работали раньше, стали давать согласие на арест. Когда это происходило 20 лет назад, я говорил: «Ребята, не надо этого делать! Вы создаете бесконтрольность следователя, потому что, если следователь посадил, а потом человека выпустили, следователь за это садился в тюрьму». А теперь следователь говорит: «Ничего подобного, мне суд разрешил» — и никто за это не отвечает. Нам сегодня предлагают сделать следующий шаг — следственный судья, который будет контролировать следствие. Под прикрытием этих красивых оболочек для очень горькой и невкусной конфеты нам предлагают средства заведомо негодные. Может быть, потому, что предлагают не совсем

профессионалы в этой области. Но вот если бы Алексей Леонидович вернулся и стал председателем Комитета по бюджету, то убежден, это было бы намного лучше и гораздо более эффективно.

И последнее. Важно следующее. Все понимают, что мы находимся в кризисе. Сегодня рассматривали бюджет, есть и антикризисный план правительства, но из 61 пункта антикризисного плана поправки в бюджет рассмотрен лишь один пункт, а есть еще 60 остальных. И дальше возникает вопрос: мы опять пытаемся бюджетными средствами решить те проблемы, которые у нас возникают. Хочу использовать научный термин, значение которого не очень понимаю, но он мне очень нравится — идеальный шторм. Все в одной точке. У нас с вами, безусловно, структурный кризис, это все признают, сегодня кризис циклический, нижняя фаза инвестиционного цикла, у нас с вами и внешний кризис, когда мы говорим о цене на нефть и санкциях. Естественно, и валютный, который порождается всеми предыдущими.

Все это сошлось в одной точке. Но как быть? Ведь когда мы говорим о том, что у нас проблемы инвестиционные, нижняя фаза, здесь, очевидно, надо увеличивать расходы. В кризис 2008—2009 г. Алексей Леонидович делал как раз это, потому что там были увеличены расходы более чем на 6% ВВП. Но если это кризис, который связан с внешними шоками, если это главное, то нам, наоборот, надо делать прямо противоположное, нам необходима бюджетная консолидация. Следовательно, мы должны решить вопрос, в каком направлении нам двигаться, потому что решение одной задачи является взаимоисключающей по отношению к другой. Это движение в прямо противоположном направлении, и значит, нам надо определиться с тем, что же является причиной кризиса. А причиной является то, что в тот момент, когда мы с вами поняли, что экономическая модель себя исчерпала, а мы это поняли 10 лет назад, мы ничего не сделали для того, чтобы изменить экономическую модель. И бороться с кризисом сегодня без изменений структурных, причём структуры управления, структуры экономики невозможно.

Кстати, бюджет, в который сейчас вносят изменения, решает безумно важные проблемы. Я не могу ни по одному практически поводу сказать, что эти средства не надо выделять, но это опять решение точечных проблем. Мы говорим: «Перед тем как вносить изменения в бюджет, может быть, стоило бы получить основные направления налоговой, бюджетной, таможенно-тарифной политики? Давайте посмотрим, каким образом мы будем сочетать эти необходимые в бюджете меры с реальными изменениями в экономике». Но поскольку теперь по Закону «О парламентском контроле» все эти меры надо сначала обсудить в парламенте, я очень боюсь, что в очередной раз мы ограничимся очень важными, но сиюминутными мерами, а потом, когда что-нибудь изменится, ситуация станет немного лучше, до структурных мер снова

руки не дойдут. Так и живем, к сожалению, от кризиса до кризиса. А рецепт дал Владимир Владимирович Путин, когда сказал: «У нас сегодня задача — не заливать кризис деньгами, а вносить серьезные структурные изменения в экономике, в управлении». И здесь мы все едины. Я привел только одну сферу, которой сегодня занимается Комитет по бюджету и налогам Госдумы.

Кстати, о конкуренции. Чтобы было понятно, все заседания Комитета по бюджету, когда мы обсуждаем бюджет, налоги, транслируются сегодня в прямом эфире в Интернете. Мы ничего не скрываем. Пожалуйста, смотрите. У меня четыре первых зама, три от оппозиции. КПРФ мы отдали вопросы доходов, они контролируют налоговую часть. ЛДПР — таможня, вторая половина доходов бюджета. «Справедливая Россия» (Оксана Генриховна Дмитриева) — Счетная палата, проверка этих вещей. Но за бюджет все равно буду отвечать я, в комитете, точно так же, как за последствия бюджета будет отвечать власть. Кто-то должен брать на себя ответственность.

Очень бы хотелось, чтобы от бессмысленных разговоров «как бы хорошо было, чтобы у нас не воровали, не брали взятки и все остальное» мы наконец-то перешли к реальным мерам по наведению порядка.

Елена Гусева: Не считаете ли вы, что основной причиной, т.е. не вторичным, а первичным является сверхцентрализация власти и сверхцентрализация ресурсов? Считаете ли вы, что России, для того чтобы изменить нынешнюю ситуацию, лучше иметь в качестве формы правления президентскую республику или парламентскую республику?

Андрей Макаров: Это не относится к предмету деятельности моего комитета. Я и так уже лет на 8 наговорил, а вы хотите, чтобы мне дали 10, да еще и с конфискацией. Я считаю, что в России единственно возможная форма правления — президентская, и другой пока быть не может. Все остальное не имеет смысла обсуждать.

Сергей Чернавский: У меня к вам два вопроса. Первый: вы замечательно сказали, что собственность налагает ответственность на человека. Взятие на себя должностных обязанностей, которые не соответствуют вашей специальности, сопряжено с ответственностью или нет?

Андрей Макаров: Взятие должностных обязанностей я никогда не рассматривал как приобретение собственности. Тут, я считаю, наши взгляды принципиально расходятся, хотя очень многие чиновники, наверное, считают, что приобретение какого-то места — это собственность. Судя по всему, вы разделяете эти взгляды.

С точки зрения всего остального, в этом зале найдется много людей, которые разбираются в бюджете лучше, чем я, и в налогах. Кстати, чтобы было понятно, общую часть Налогового кодекса этой страны написал я. Я бы уступил место Алексею Леонидовичу. Он на него не идет.

Сергей Чернавский: Я считаю, что человек, который является компетентным в какой-то сфере, не должен брать на себя соответствующие обязательства в том вопросе, где он некомпетентен. Второй вопрос. Вы сказали, что одна из главных причин неудач — игнорирование проблемы безнравственности, которая для России играет огромную роль. Поскольку экономисты работают обычно с измеримыми параметрами, как можно, с вашей точки зрения, измерить уровень безнравственности или нравственности?

Андрей Макаров: Мне кажется, что, когда мы принимаем любые законы, в том числе и относящиеся к экономической сфере, может быть, в первую очередь в экономической сфере, очень опасно идти просто по технологическому пути, решая ту или иную задачу. Вам скажет любой специалист в области налогового права, что вы никогда в жизни не заставите налогоплательщика платить налог, если он с ним не согласен. И дальше теория налогового права развивает этот вопрос очень серьезно. Для России вопросы справедливости были чрезвычайно важны всегда и, естественно, в первую очередь в вопросах экономики.

Когда принимался 122-й закон, когда мы переходили на монетизацию льгот, чтобы не было вопросов по этому закону у населения, нужна была дополнительная сумма в 30 млрд, и люди не выходили бы на улицу. К сожалению, тогда нас не услышали. В результате в течение полугода после принятия закона правительству пришлось заплатить примерно 750 млрд, но вопросы к справедливости этого закона остались, и люди его не приняли и не принимают его до сих пор.

Вы можете написать гениальные законы с точки зрения экономической теории, теории права, но, если люди их не понимают и считают их несправедливыми, они исполняться не будут.

Елена Гусева: Вы не ответили на мой первый вопрос. Вы не считаете, что сверхцентрализация финансов и власти является основной причиной?

Андрей Макаров: Конечно, считаю. Вы абсолютно правы, но очень часто это происходило не от хорошей жизни.

Возьмите централизацию бюджетных средств, которую проводил Алексей Леонидович. Он абсолютно справедливо считал, что у нас семь нефтедо-

бывающих регионов страны. Мы можем оставить все это там, но тогда у нас будут серьезные проблемы в других регионах.

Политика — искусство возможного, поэтому, если говорить о централизации и децентрализации, уровень централизации, особенно экономического управления сегодня, излишне высок, он неправильный. Но я бы поостерегся бросать сейчас камень, потому что часто это были вынужденные меры.

Из зала: Не могу не сказать, как парламентарий с 10-летним опытом работы в том же самом Бюджетном комитете, что Дума сильно измельчала, потому что самым сильным созывом был первый созыв. Это 1993–1995 гг., а потом в силу целого ряда обстоятельств парламент, имея меньше полномочий, по своему профессиональному и политическому качеству стал заметно мельчать. Но Андрей Михайлович — безусловно, не только автор Налогового кодекса, но один из лучших специалистов в стране в области налогов. И все, не только действующие депутаты, но и те, кто близок к налогам и финансам в парламенте, благодарны ему за то, что с его приходом на позицию председателя комитета мы видим, как реально влияние именно думского Комитета по бюджету и налогам постепенно восстанавливается. Он бьет в одну и ту же точку — это полномочия парламента. А ключевое полномочие парламента — законодотворческая деятельность и принятие бюджета по сути.

Алексей Кудрин: Несколько комментариев. Был вопрос о том, когда Дума обсуждает и больше дискутирует по поводу отдельных законов, и насколько эта ситуация изменилась за последние годы. К 2008 г. Дума стала меньше обсуждать многие законы, и к 2012 г. еще меньше. Сейчас Дума штампует то, что ей присылает исполнительная власть, в значительно более смелой форме и без достаточных дискуссий. Это ощущают все в стране. Я говорю не только свое мнение, потому что мы дискутируем непрерывно.

Я сейчас не буду выделять отдельно бюджет. Вы здесь немного некорректно высказались, что в то время, когда я был министром финансов, это не обсуждалось, — поправок было тоже несколько тысяч, и выносилось на принятие около 300, 500 и т.д., так что в этом смысле здесь мало что изменилось.

Вы тут апеллировали ко мне. За политическую систему и порядок голосования большинства Думы в лице «Единой России» как в 2008 г., так и сейчас отвечают другие структуры и, как минимум, руководство «Единой России». Я не член ЕР, никогда им не был и не определял порядок голосования по всем ключевым вопросам, которые выносятся на обсуждение, в том числе по финансовым вопросам.

Еще одна некорректность связана с тем, что всегда говорится, что министр финансов — это министр, который отказывает в расходах. Но то, о чем

я в своем выступлении не сказал, — достаточно важное обстоятельство, поскольку посчитал, что вопрос нефтяного богатства и высоких цен на нефть будет настраиваться в значительной степени автоматически, поэтому я и не считаю, что проблема нефтяного избытка может быть принципиальна сейчас для ближайшего будущего. Я напомним, когда я пришел министром финансов, цена на нефть была 20 долл., а когда цена на нефть была 23 долл., я считал себя самым счастливым министром финансов и думал, что все задачи страны при цене на нефть 23 долл. решим. Хочу напомнить, что в 2004 г. цена на нефть была 35 долл. За четыре года с 2000 по 2004 г. темп роста экономики был 7%. И это при средней цене на нефть 31 долл. Такие результаты давала экономика с низкими ценами на нефть.

А после 2004 г., а это примерно совпадает с моментом затухания реформ, цена пошла к 50–60 долл., и вдруг стало казаться, что выделением дополнительных денег можно решить очередную проблему в здравоохранении, образовании, строительстве дорог, но количеством денег не достигалась эффективность. В этот момент стали нарастать неэффективность и коррупция, несмотря на то что создавались целые системы контроля. Мне кажется, что значительным фактором в ослаблении структурных реформ в тот момент стал рост цен на нефть, и, несмотря на то что министр финансов не давал денег (как было сказано), бюджет стал наращиваться и некоторые годы рос по 20%, например в 2006–2007 гг. В 2008 г. начались национальные проекты, капитализация институтов развития, рост пенсий, перенесение дефицита пенсий на бюджет (бюджет стал дотировать трансферт Пенсионному фонду). Расходы наращивались. В кризис 2008 г. мы входили, когда сбалансированность бюджета достигалась при цене на нефть 88 долл. А сейчас, когда мы вошли в этот кризис, сбалансированность бюджета достигается при цене на нефть 102 долл., если цена ниже, то мы будем иметь дефицит.

Тем не менее расходы наращивались, руководством нашей страны оценивалось давление общества, и каким-то образом давался ответ в части увеличения определенных расходов по отдельным направлениям, в том числе и программам развития. Тогда началось замедление. И не вполне корректно относить только ко мне вопрос непроведения структурных реформ в силу того, что я не был ни председателем правительства, ни президентом страны и не имел большинства даже при голосовании правительства по многим позициям, именно когда я ставил вопросы по структурным реформам. Но общество уже надеялось на избыток денег, на нефтяное изобилие и все больше втягивалось в зависимость от этого. Сегодня мы находимся в этой ситуации, а мой уход из правительства тоже был связан с принципиальной позицией о наращивании расходов, не только военных: это просто на слуху, что только военные расходы — взамен проведения структурных реформ. И я публично на прямой ли-

нии перед президентом год или полтора назад сказал: «Непроведение реформ или половинчатое проведение реформ не позволяет мне сегодня вернуться в правительство, несмотря на предложения, которые были сделаны».

Андрей Макаров: Я готов поаплодировать. Мне очень жаль, что историю реформ Алексей Леонидович воспринимает как свою личную судьбу. Мне его судьба очень дорога, но история реформ мне гораздо дороже. Вы действовали в рамках той парадигмы, которая была удобнее исполнительной власти. Вы лишали парламент контрольных функций, потому что так вам было легче. Вы докладывали президенту страны, что создаете Стабилизационный резервный фонд для того, чтобы в нужный момент их забрать, хотя все мы прекрасно понимали, что речь идет о стерилизации денежной массы, об отложенной инфляции. И кто сегодня может сказать, что именно при нынешней инфляции можно вбросить эти деньги, понимая, что та отложенная инфляция добавится снова и она ударит по людям, для которых вопрос цены хлеба очень важен.

Вы все время пытаетесь говорить о том, что вы были министром финансов. Вы были лучшим министром финансов, я всегда об этом говорю, только должность ваша называлась немножко иначе. Вы были вице-премьером, отвечавшим за экономику страны. И именно при вас произошел провал этих реформ, именно при вас произошло это снижение. И в данном случае, когда мы отделяем то, что вы делали как министр финансов, мы никак не можем не учитывать то, что вы обязаны были делать как вице-премьер по экономике. А с точки зрения того, кто и почему уходит из правительства или не приходит туда, думаю, это личное дело.

Сергей Денисов: Спасибо Андрею Михайловичу за пламенную речь, действительно зажигательную. Вопрос: вы сказали, что на будущий год Дума действительно будет участвовать в принятии бюджета. Была отмашка сверху? Вам разрешили это сделать?

Андрей Макаров: Я сказал не это, а сказал, что мы возвращаем себе последнее полномочие из тех, которые были утрачены. Уже два с лишним года Дума рассматривает бюджет. А ведь, может быть, самая главная проблема — не ждать никакой отмашки сверху, каждый должен делать на своем месте то, что должен, и будь что будет. Я понимаю, что кому-то хочется думать, что депутатам дали отмашку, может быть, это приятнее. Мне никаких отмашек никто не давал, но мы это делали и сделали.

Лев Якобсон: Когда во время дискуссии возникают такого рода столкновения мнений, то все мы начинаем больше понимать. Сейчас выступит Виктор Меерович Полтерович.

Виктор Полтерович: Мне очень приятно выступать на этой сессии, в том числе и потому, что ее тема — это предмет моих занятий за последние 20 лет. Тема очень трудная, потому что это центральный вопрос нового раздела экономики науки, теории реформ, и изложить здесь коротко основные выводы и идеи этой теории очень непросто, поэтому я неизбежно буду опускать целый ряд аргументов.

Первый тезис. Несмотря на то что институциональные реформы — важнейший аспект социально-экономического развития, значительная часть, если не большинство реформ, не достигают целей, поставленных реформаторами, либо достигают их с избыточными издержками. Свидетельство тому и следствие этого — тот факт, что за последние 70 лет все проводят реформы, и тем не менее лишь очень немногие из развивающихся стран сумели решить задачу догоняющего развития. И речь идет не только о России.

Если мы посмотрим 1980–1990-е годы в Латинской Америке, в Карибском бассейне, на Среднем Востоке и Северной Африке, догоняющего развития мы не наблюдаем. Если говорить о странах Восточной Европы и бывшем СССР, то за 1990-е годы спад составил 30% ВВП в среднем, а в России за эти годы, по расчетам Маркевича и Харрисона, потери ВВП были больше, чем в 1937–1945 гг., т.е. в период, включающий в себя и репрессии, и Отечественную войну. Потери в результате реформ были больше. Я не понимаю, каким образом можно говорить об успехе реформ такого рода. Некорректно сравнивать исключительно крайние точки — 1993 и 2013 гг. Хотели бы вы быть счастливым в 2013 г., будучи несчастным в течение предшествующих 20 лет? Не думаю. Но экономисты знают, что считать нужно в дисконтированной полезности или дисконтированной прибыли.

Неудача реформ и смешанные результаты реформ хорошо прослеживаются на эпизодах, связанных с масштабным проведением аналогичных реформ во многих странах. Был эпизод в 1990-е годы, когда более 30 стран практически одновременно стали внедрять накопительные системы. И Всемирный банк стимулировал эти реформы, а в 2000 г. многие из этих стран стали, наоборот, сворачивать накопительные системы, некоторые отказались от накопительных систем вообще, другие уменьшили их значимость, и уже в тексте Всемирного банка 2008 г. рекомендации давались в гораздо более аккуратной форме.

О введении двухуровневой, относительно сложной ипотеки в развивающихся странах. В одной из обобщающих работ 2004 г. были исследованы 28 попыток в 19 странах за 30 лет, и авторы нашли два успешных примера. Мы их проанализировали, и их успех тоже сомнителен.

Приватизация. Волна приватизационных реформ в 1980–1990-е годы, причем и в развитых, и в развивающихся странах. А в 2000-х годах появились

обобщающие работы, которые охватывают множество эконометрических исследований по разным странам.

И какой же вывод? Оказывается, «country studies provide mixed results» — это корректное выражение по-английски. Смешанные результаты. То есть нельзя сказать, что приватизационные реформы обязательно приводят к успеху. Иногда приводят, иногда нет.

Что касается стран с бывшей переходной экономикой, то здесь вывод такой, что для Восточной Европы приватизация была в целом успешной, а для стран СНГ, включая Россию, результат нулевой или скорее отрицательный. И вообще России в этом отношении не повезло, она является до сих пор полигоном проверки ошибочных теорий.

Вначале строительство социализма в течение длительного времени, потом шоковая терапия, которая была использована для перехода к рыночной экономике. Был длительный, примерно 10-летний, период быстрого развития, когда Россия показала очень хорошие результаты, но надо иметь в виду, что такой темп развития — периоды роста, потом спад — характерен для многих развивающихся стран, в том нет ничего удивительного. Чтобы страна успешно решала задачи догоняющего развития, она должна развиваться быстро, хотя бы 7–8% в год в течение 20 лет. Это мало кому удастся. Сейчас мы снова приходим к периоду стагнации или даже спада, и из опыта многих стран возникает вопрос, почему так происходит и что реально надо делать.

Первый ответ состоит в том, что само проектирование реформ является трудной задачей, потому что мы хотим, как правило, внедрить новый институт, но сталкиваемся при этом с культурными, институциональными, политическими, технологическими и ресурсными ограничениями, поэтому реформа, как правило, не является одномоментным актом принятия соответствующих законов, реформа — это последовательность промежуточных институтов, соединяющая исходное состояние с желательным подходящим в институциональном пространстве. И эти промежуточные институты, специальным образом сконструированные, должны удовлетворять существующим ограничениям, которые препятствуют дальнейшему движению, должны способствовать ослаблению этих ограничений, создавая условия для дальнейшего перехода, и одновременно чаще всего выполнять функции финального или желательного института. Задача реформирования предстает как задача проектирования и реализации эффективной институциональной траектории. Под эффективностью можно понимать разные вещи, но самое простое — речь идет об улучшении благосостояния всех основных групп населения. Таким образом, проектирование реформ — это всегда процесс изобретения. Такой процесс не может быть всегда удачным. Трудность проектирования — первая причина неудач.

Есть и удачные примеры. Чтобы не быть слишком абстрактным, я напомним, как проходила реформа либерализации цен в Китае. В России она была проведена 2 января 1992 г. Не все, но большая часть цен за одну ночь были либерализованы. Что дальше происходило, помнят не все из присутствующих. Но многие помнят, что это быстрая инфляция, кризис неплатежей, драматический спад производства.

Что сделали китайцы? Китайцы не стали разрушать плановую систему. Они оставили ее на первых порах незыблемой, но разрешили предприятиям продавать сверхплановую продукцию по рыночным ценам и при этом вообще действовали очень аккуратно: не всем предприятиям сразу, но это уже детали. В дальнейшем эта система промежуточного института, система двойного пути развивалась таким образом, что все меньшая и меньшая доля продукции производилась внутри плановой системы, и все большая доля производилась внутри рыночной системы. Через 15 лет выяснилось, что только 5% продукции производится внутри плановой системы, и тогда система была отменена. За это время Китай рос бешеным темпом, порядка 10% в год. Есть и другие примеры успеха. Пенсионная реформа в Швеции — это пример, но не могу на этом останавливаться.

Каким требованиям должна удовлетворять эта институциональная траектория для того, чтобы быть перспективной, иметь шансы на успех? Я попытался составить перечень таких требований. У меня их получилось 11. Я все перечислять не могу, кроме учета ограничений, о котором я сказал.

Такие перспективные траектории должны включать эффективные меры по сдерживанию перераспределительной активности, по сдерживанию поиска ренты, потому что любая реформа всегда интенсифицирует поиск ренты и нужно об этом думать заранее. В проекте необходимо формировать позитивные институциональные ожидания, предусматривающие по крайней мере частичную компенсацию потерь проигравшим. Если в результате реформы у вас создается большой слой недовольных, можете быть уверены, что реформа не будет успешной. Институциональная реформа должна сочетаться с политикой стимулирования роста, потому что здесь есть двухсторонняя связь: если вы улучшаете институты, больше шанс на высокий рост. Если имеется быстрый рост, то легче получать институты.

И для того чтобы сконструировать такую институциональную траекторию промежуточных институтов, проект должен быть выполнен по определенному плану. Перечисленные разделы очень часто опускаются, но кроме формулировки целей такой проект должен содержать анализ эволюции институтов в развитых странах. Но что означает анализ эволюции? Если вы занимаетесь реформами здравоохранения, то должны проследить, как эта система менялась в развитых странах, в частности, объяснить, почему в разных

странах такая большая разница и почему в Канаде, процветающей стране, нет частного здравоохранения.

Следующий пункт. Нельзя никогда останавливаться на развитых странах. Сравнение с развитыми странами очень часто ведет к грубым ошибкам. Должен быть проведен анализ аналогичных реформ в развивающихся странах. Реформа должна быть разбита на этапы и представлена в виде последовательности промежуточных институтов. Нужно обосновать перспективность планируемой институциональной траектории. И очень важно — надо попытаться сопоставить интегральные выгоды от реформы с интегральными издержками. Об этом очень часто не думают. Нужно выбрать эффективную технологию осуществления реформы, включая создание необходимых вспомогательных институтов, и должна быть разработана методика анализа результатов осуществленных институциональных изменений, для того чтобы проводить мониторинг.

И теперь мы имеем некоторую основу для того, чтобы понять, какие типичные ошибки от периода к периоду, от страны к стране делают реформаторы. Первая типичная ошибка — опора на идеологию и мифологемы, а не на действительно результаты исследований. Например, «Частная собственность всегда лучше государственной». Это миф, неверный тезис. Или «Надо продолжать реформы независимо от издержек», или «Шоковая терапия — лучшая из стратегий». Не изжито еще заблуждение: «Заимствовать надо самые передовые институты». Эта проигрышная стратегия для стран недостаточно развитых, я могу это утверждать со 100%-ной уверенностью. И еще очередной миф, уж совсем распространенный, в частности в России, хотя, если мы посмотрим научную литературу, то он уже не очень обсуждается: «Главное — это улучшение институтов». Под этим понимается снижение коррупции, административных барьеров, прозрачность, подотчетность. И без этого будто бы формирование институтов промышленной политики невозможно. Если будет время, я разверну этот тезис, пытаюсь показать на фактах, почему это именно мифологема.

Когда я говорю о трансформационных издержках, издержках на переход, на саму реформу, здесь есть теоретические работы, классификация издержек, и я не имею возможности на этом останавливаться.

Если говорить дальше об источниках ошибок, нужно сказать, что сама парламентская процедура принятия законодательства о реформах чревата ошибочными решениями, потому что идет бесконечное внесение поправок, о которых здесь упоминалось. При этом сроки принятия закона короткие. Очень часто поправки меняют суть дела, а отменить последствия невозможно. При этом часто в парламентских профильных комитетах нет нужных профессионалов. Это одна из причин провала реформы здравоохранения

в США. Она длилась с 2010 г. и еще не до конца закончена сейчас. А в незрелых демократиях последствия особенно печальны. Монетизация льгот является таким примером.

Еще одна причина ошибок — реформа используется как инструмент политической борьбы. На эту тему есть целый ряд теоретических модельных работ. Характерное название одной из работ, которая опубликована в одном из лучших экономических журналов, — «Макиавеллианская приватизация»: ее смысл не в достижениях эффективности, а в том, чтобы сдвинуть политические предпочтения населения за счет распределения собственности.

Российская приватизация оправдывалась экспертами и реформами тоже в политических терминах. В известной книжке Бойко, Шлейфера и Вишни «Приватизация России» основной аргумент следующий: «Собственность в обмен на власть». Вдумайтесь. Я не буду разворачивать этот тезис.

Что касается реформ, которые сейчас проводятся в управлении наукой, образованием, культурой, то я не вижу контраргументов против тезиса о том, что они снижают роль творческой интеллигенции, лишая ее прав на самоуправление. Сами реформы иногда являются инструментом рентоизвлечения. Вспомним залоговые аукционы 1995 г.

Реформа является также нередко инструментом административной борьбы и в смысле перераспределения средств, и в смысле перераспределения власти. Немного смешной, в то же время грустный пример. В 1990-е годы в России лоббировался проект реформы орфографии. Представляете? Это в 1990 г., когда идет спад, полный разлад и разорение, а люди предлагают ввести «ять». Слава богу, реформа не произошла. Можно себе представить, сколько денег пошло бы на ее реализацию.

Здесь говорилось относительно того, какая власть — демократическая или несменяемая — лучше для проведения реформы. Это сложный вопрос, по которому очень много написано. Есть, в частности, теория «development of state» Чалмерса Джонсона, американского экономиста и политолога. Неоднозначные результаты здесь довольно сложные.

И последняя причина, о которой я буду говорить, на мой взгляд, главная — это неразвитость экспертного сообщества. Сегодня это важнейшая причина неудач. Прежде всего те, кто пишет проекты, очень часто не представляют себе, что это такое, и потому привержены простым решениям. Типичным является конфликт интересов, когда эксперты финансируются государством, и здесь возникает соблазн обслуживать решения правительства. К этому имеет отношение, видимо, невероятный феномен сокрытия авторства реформ.

Проводится реформа Академии наук, затрагивающая интересы значительной и влиятельной части населения. Никто не готов сказать: «Это я разрабатывал проект», все отказываются.

Еще один феномен мешает эффективному реформированию — совмещение авторства и экспертизы, мониторинга реформ, т.е. люди, которые разрабатывали реформы, сами проводят и мониторинг. Ясно, что здесь возникает конфликт интересов.

Если мы посмотрим на мучительную процедуру внедрения Единого государственного экзамена в России, то обнаружим очень многие из тех феноменов, о которых я говорил. Это самостоятельная тема, не буду останавливаться на ней подробно.

Причина неудач — в системе проектирования реформ, система требует реформирования самой себя. Но ведь эта система не способна добиваться успеха. Ситуация напоминает проблему, которую с таким блеском решил Мюнхгаузен, вытащив себя за волосы из болота. В действительности подобные эффекты, институциональные ловушки встречались в истории, и известен способ их преодоления, хотя довольно мучительный. Выход из плохого равновесия возможен в результате самоорганизации агентов, в данном случае экспертов. Экспертное сообщество должно само менять систему проектирования реформ.

Очень важный тезис состоит в том, что необходимо создавать или развивать сектор институциональных исследований и разработок, сеть специализированных организаций для изучения, трансплантации, конструирования институтов, проектирования и мониторинга реформ. И соответствующие организации должны работать не по заказу правительства, должно быть предусмотрено их бюджетное финансирование. Эти организации должны быть постоянными в исследовании определенной сферы экономических институтов.

Необходимы стандарты, регламенты на институциональное проектирование. Если в проекте нет определенного раздела, то его не стоит рассматривать вообще. Ведь ровно так обстоит дело с проектом технических систем. Если там нет определенных расчетов, никто не станет всерьез рассматривать это дело.

Будучи в одной из комиссий, мне пришлось видеть проект очень авторитетного учреждения, который занимал четыре-пять страниц, он не тянул даже на курсовую работу. В комиссии мы обратили внимание, что там нет никакого экономического обоснования. Решение было принято следующее — не нами, а вышестоящими инстанциями: «Проект одобрить, но попросить авторов улучшить экономическое обоснование».

При разработке реформ необходима конкуренция, желательно, чтобы по крайней мере две, а может быть, несколько организаций одновременно разрабатывали реформы. Необходимо открытое слушание. И авторство — необходимый атрибут разработки проектов и их форм. Более того, надо до-

биться того, чтобы авторы участвовали в заключительных версиях законов, потому что типичная ситуация состоит в том, что кто-то написал проект, этот проект стал гулять по административным кабинетам и в результате, когда ты спрашиваешь автора: «Что ж ты такое написал?», он говорит: «Помилуй, я ничего похожего и не имел в виду». Это очень важно.

Чиновников нужно поощрять за институциональные инновации, потому что они встречают очень активное неприятие со стороны бюрократии. Для того чтобы эта система как-то заработала, возможно, должно быть создано Федеральное агентство по реформам. Герман Греф недавно озвучивал похожее предложение. На этом я закончу.

Алексей Кудрин: Хочу поблагодарить за выступление. Вы — признанный автор работ на тему, как проводить реформы. Тем не менее вопрос про тот самый переход с 1992 г., когда ВВП падал серьезно, и вы обратили внимание, что 44% падения ВВП за 1990-е годы — где-то к 2007 г. примерно такое же было падение ВВП — не может быть признаком успешных реформ, о чем мы говорим, когда утверждаем, что перешли к новой структуре экономики и основам рыночной экономики.

Одна из причин, наверное главная, — то, что СССР как закрытая экономика имел мощнейшую промышленность оборонного комплекса. В 1992 г. всем стало понятно, что по тысяче танков в год или 300–500 военных самолетов в год и т.д. не нужно, и оборонный заказ, на который работала вся страна — ведь половина экономики была связана с оборонной промышленностью, — был уменьшен в 5 раз. Вы считаете, что этого можно было избежать, можно было отложить и по-прежнему производить оружие, которое съедало ресурсы, но не создавало нового капитала, производительного капитала, а наоборот, требовало перераспределения ВВП на обслуживание новых танков и новых самолетов? Это был один из серьезных шагов. Есть и другие структурные проблемы в той промышленности.

Был такой момент. Как правило, он приводится в виде примера, как мы убивали промышленность, а на самом деле ее надо было максимально развивать. Меньше стали лить металла, меньше стало станков и линий по производству отдельных военных изделий. Этого можно было избежать, или это нужно из вашего падения в 44% вычесть как неизбежное и считать падение по другому проценту?

Виктор Полтерович: Естественно, я не первый раз слышу этот вопрос в дискуссиях, его постоянно задают и еще говорят о том, что в российской экономике была масса циклов, когда производство работало само на себя. Больше металла, больше станков, больше угля. Все правильно.

Я не знаю, сколько процентов из этого спада нужно вычесть, для того чтобы учесть резкое уменьшение государственного военного заказа. Другое дело, как этот государственный военный заказ надо было менять. Я абсолютно уверен, что этого не надо было делать в одночасье. Уменьшать государственный заказ было необходимо, но ведь была же идея, состоявшая в том, что мы военные предприятия постепенно переведем на производство мирной продукции, и до некоторой степени это можно было делать, только это должно было занять время.

Но давайте предположим, что было не 44%, а 22%. Я готов на это. И что, это мало? Дело в том, что ссылки на особенности российской экономики, когда говорят о проведении этих реформ, не очень впечатляют меня по простой причине: спад наблюдался во всех переходных экономиках, и при этом можно проследить две закономерности.

Первая: относительно передовые страны страдали меньше. Это можно объяснить. Чехия, Словакия, Словения пострадали меньше других. Кто еще пострадал меньше других? Те страны, которые проводили реформы не по рекомендации МВФ, — Белоруссия, Узбекистан. Посмотрите спад Белоруссии и Узбекистана, он несопоставим со спадом России и Украины. В данном случае для меня не так важны цифры, а важно другое: сам план реформ, основанный на так называемом Вашингтонском консенсусе, хотя Егор Тимурович Гайдар в полемике отрицал, что это на него повлияло, но на самом деле, конечно, повлияло, потому что рекомендации МВФ на этих 10 пунктах Вашингтонского консенсуса оценивались. План был ложный. План шоковой терапии всюду приводил к печальным последствиям, но разного уровня.

Из зала: Вы говорите о том, что проектирование реформ — это процесс изобретения, и это правильно. С этой точки зрения не следует ли уточнить ваши предложения по регламенту проектирования? Речь идет не столько о регламенте проектирования, сколько о регламенте тех требований, которые должны предъявляться к реформам. Регламента на изобретение не бывает, значит, это регламент на требования, которые должны быть предъявлены к авторам реформ.

Например, когда вы в патентном бюро хотите получить патент, к вам предъявляют определенные требования: вы должны доказать одно, второе, третье, четвертое. В этом смысле я говорю, что это не регламент проектирования, а регламент требований.

Виктор Полтерович: Когда я говорю о регламенте, я в первую очередь имею в виду тот самый типичный план проекта реформ, который я здесь представил. Очень важно, чтобы все пункты этого плана и проекта были вы-

полнены. Вот типичная ситуация, в том числе для людей с высшим образованием, полученным в очень уважаемых западных университетах. В Америке много малых фирм, а у нас малых фирм мало, поэтому Америка — это страна инноваций, а у нас инновации не идут. Если мы ограничиваемся такими сопоставлениями, то приходим к совершенно ложному выводу, что в догоняющей стране малые фирмы являются источником инноваций. Смотрим на историю Японии, на историю других развивающихся стран. Есть формулировки одного историка японской экономики: «Малые фирмы выполняют на начальных этапах функции низкотехнологической поддержки крупных фирм». И в России тоже подтверждают, что источником так называемых инноваций, т.е. на самом деле улучшенного заимствования, главным образом являются крупные фирмы.

Когда я говорю о регламенте, то имею в виду, что ни один из пунктов этого проекта, ни одна из глав не должна быть пропущена.

Из зала: Вы ссылались на Маркевича и Харрисона. ВВП вообще в советское время не считался, насколько можно верить этим авторам.

Виктор Полтерович: Авторы всячески оговаривали неточность цифр. ВВП вообще неточно считается, как известно. Берем даже сейчас цифры ВВП и ВВП на душу МВФ и Всемирного банка. Для некоторых развивающихся стран просто радикальные отличия, невероятные. Поэтому цифрам можно верить очень условно. Эти авторы имели в виду ваши возражения, и они были достаточно тщательные. Но поэтому я на них и ссылаюсь, я им доверяю.

Булат Мингулов: На данной сессии идет обсуждение причин и неудач реформ, и в ходе вашего доклада я немного отвлекся от темы, и мне пришла в голову мысль, что многие страны, в которых реформы проходили успешно и которые добивались прорывного экономического роста, как правило, жили в условиях противостояния. Это Сингапур, который был в противостоянии с Индонезией, это Южная Корея, которая изначально была беднее, чем Северная Корея, это Германия — западная и восточная витрины капитализма и социализма, это Израиль, который на Ближнем Востоке окружен буквально со всех сторон.

Не является ли нынешнее внешнеполитическое и внешнеэкономическое обострение и противостояние, в частности то, что цены на нефть упали, тем ключевым фактором, который будет мотивировать Россию именно для прорывного роста? Это очень важный вопрос ко всем участникам президиума. Может ли это оказаться тем фактором, который приведет в тонус?

Виктор Полтерович: Я ссылаясь здесь на теории Чалмерса Джонсона. Один из его пунктов состоит в следующем. Сменяемость власти не является обязательным условием успешных реформ. Мы знаем, что целый ряд успешных реформ проходил как раз при несменяемой власти, но должны быть выполнены определенные условия. Я все перечислять не буду, просто отвечаю на вопрос. Одно из условий: административная власть должна быть отделена от политической. Иными словами, когда мы смешиваем экономические проблемы с политикой, шансы на успех у нас резко уменьшаются. Я думаю, что это очень правильный тезис. Это нам мешало до сих пор.

Збигнев Бжезински, крупный американский политический деятель, помощник президента и политолог, написал еще в середине 1990-х книжку «Великая шахматная доска». Он высказался по поводу России так: «Америка ни в коем случае не должна дать возможность России стать региональным лидером. В Европу захотят — пожалуйста, но региональное лидерство надо всячески пресекать». Поскольку ресурсы Америки несопоставимы с ресурсами России, я думаю, что разумная политика должна была состоять в том, чтобы эту претензию на геополитику уменьшить настолько, насколько это возможно. Этого сделано не было.

И надо прямо сказать, что мы в этой геополитической войне, в этом сражении, которое началось совсем не с Украиной, в общем-то, проиграли. У нас последовательно страны из СНГ, как Молдова, Грузия, Азербайджан, уходили либо в стан противника, либо в лучшем случае в стан нейтральных стран. Нам геополитика чрезвычайно на протяжении всего времени мешала, и сейчас она мешает критическим образом.

Я не думаю, что условия конфронтации благоприятны для экономического развития. Другое дело, что шансы тем не менее есть. Мы знаем страны, которые находились в условиях изоляции несколько десятилетий, скажем Иран, и развивались не так уж плохо. Если сравнить развитие Ирана с развитием Грузии, мы увидим, что Иран добился гораздо больших успехов в экономическом отношении, хотя в смысле всевозможных институциональных индикаторов он безнадежно Грузии проигрывает. Ситуация на самом деле непростая. Но я не думаю, что политическая борьба — лучший фон для экономического развития.

Лев Якобсон: Теперь я приглашаю выступить с докладом Марека Домбровски, польского ученого. В прошлом во времена польских реформ Марек являлся заместителем Лешека Бальцеровича, вице-преьера и министра финансов Польши, одного из ведущих авторов реформ. Там шоковую терапию называют «лошадиной».

Марек Домбровски: Я назвал свою презентацию «Политэкономия реформ. Условия успеха реформ». Первая половина будет посвящена обобщению условий успеха, а во второй я буду заниматься вопросами взаимосвязи между экономическими и политическими реформами.

Что нужно для успешного проведения реформ? Во-первых, наличие окна политических возможностей и, во-вторых, умение его использовать. С вторым условием связан вопрос качества политического и экономического лидерства. В редких случаях бывает так, что они объединяются в одном лице, например, в случае Вацлава Клауса, который был одновременно премьером и главным автором экономической трансформации в Чехии. Но во многих странах разные лица руководили правительством и являлись главными архитекторами экономических реформ, занимая должности вице-премьера, министра финансов, министра экономики и т.п.

Окно политических возможностей называется иногда «периодом чрезвычайной политики» («period of extraordinary politics» — это терминология Лешека Бальцеровича) или «медовым месяцем». Однако все эти варианты сводятся к тому же самому, т.е. что в результате слома предыдущей конфигурации экономических и политических интересов появляется возможность провести серьезные реформы.

Самое важное, что период повышенного политического капитала, т.е. повышенной политической поддержки правительства, не является длинным. После определенного времени ситуация возвращается в стандартное русло, т.е. наступает период обычной политики. Задача реформаторов заключается в том, чтобы, с одной стороны, период чрезвычайной политики увеличить, а с другой — эффективно его использовать.

Какие могут быть окна политических возможностей? В нашем регионе в конце 1980-х — начале 1990-х годов такой шанс возник в результате падения коммунистического режима. Смена непопулярного политического режима, в том числе революционным путем, обычно приводит к возникновению нового правительства, на котором сосредоточиваются надежды общества, и оно получает на какое-то время кредит политического доверия.

Очень часто стандартная смена правительства демократическим путем тоже дает новому руководству страны дополнительный кредит доверия на какой-то период времени, чтобы провести изменения в экономической и политической системе. Во многих случаях получение или восстановление национальной независимости является фактором, который создает дополнительные политические возможности для смены политической и экономической систем. В условиях начала 90-х годов прошлого века в такой ситуации оказались, например, страны Балтии, Южного Кавказа, Центральной Европы и бывшей Югославии. Однако не все они сумели этим окном возможно-

стей воспользоваться. Часто политический капитал и энергия расходовались в конфликтах с соседями и гражданских войнах.

Очень часто причиной проведения реформ является глубокий экономический и социальный кризис, как в случае Греции, Португалии, Ирландии, Испании и других стран, которые столкнулись с серьезными последствиями глобального финансового кризиса.

Иногда парадоксальным образом вооруженный конфликт помогает процессу реформирования, особенно экономики, из-за политической консолидации общества и политических элит против внешней угрозы. Это пример Хорватии, Грузии, Армении в первой половине 1990-х и, возможно, нынешней Украины.

Также геополитическая конкуренция может поощрять экономические реформы. Это пример Индии, которая в 1991 г. начала радикальные реформы по двум причинам. Первой был кризис платежного баланса, второй — геополитическая конкуренция со стороны Китая, который уже больше 10 лет проводил свои рыночные реформы.

От политических и экономических лидеров реформ требуются знания, понимание ситуации и управленческие способности. В принципе, это условия эффективного руководства страной в любых обстоятельствах. Однако в условиях необходимости проведения серьезных реформ их роль увеличивается. В первую очередь это касается оценки наличия или отсутствия политического окна возможностей. Намного легче это оценить постфактум, чем спгнозировать наперед. Когда вы находитесь в составе политического или экономического руководства и такой период начинается, вы не всегда в состоянии это оценить. Обычно правительство находится под давлением текущих вопросов, особенно если это условия кризиса, и тогда совсем непонятно, можем ли мы отважиться на более радикальные шаги. Именно от качества лидерства во многом зависит, сумеем ли мы воспользоваться политическим шансом, которого через полгода-год уже может не быть.

Если мы сделали правильный диагноз, тогда надо принимать политические меры, чтобы расширить окно возможностей, а это вопрос как политических компромиссов, так и определенной социотехники процесса реформ.

Вопрос лидерства тоже включает готовность принимать непопулярные меры и сопротивляться разным лобби, это готовность принимать на себя политические и экономические риски, связанные с процессом реформ. И решения снова обычно принимаются в условиях высокой степени неопределенности, когда непонятно, как отреагирует на них и экономика, и общество.

Один из упреков, которые выдвигались в адрес реформаторов начала 1990-х годов или сейчас в адрес программ экономических реформ в Греции

и в других странах ЕС, — то, что не удалось предсказать заранее глубины экономического спада. Да, бывают субъективные причины. Очень часто и правительство, и международные финансовые организации по разным причинам заинтересованы в оптимистическом прогнозе. Однако более важную роль играет отсутствие точной оценки и то, насколько глубоки структурные перекосы, накопившиеся в прошлом в данной экономике. В результате реформы могут оказаться либо менее, либо более болезненными, чем первоначально ожидалось.

Реформаторы должны быть готовы взять на себя риски реформирования и должны быть готовы к тому, что следующие выборы они, скорее всего, проиграют, особенно когда речь идет о более сложных комплексных и глубоких реформах. Возможно, история их положительно оценит, но их политическая карьера необязательно продолжится. И это тоже фактор, который определяет качество политического лидерства.

Сейчас коротко про внешний фактор. Есть некоторые исторические примеры, когда оккупационный или колониальный режим помогал в процессе модернизации и реформировании экономики и политической системы. Примером могут служить Западная Германия и Япония после Второй мировой войны или некоторые бывшие британские колонии. Вместе с тем во многих других случаях колониальные или оккупационные режимы привели к длительному затормаживанию экономического и социального развития (примеры Индии и Китая или Африки).

В современных условиях страны, которые заинтересованы во вступлении в экономические блоки, обычно обязаны выполнить определенные предварительные требования, связанные с открытием экономики и принятием совместных институциональных и регуляционных стандартов. Самый хороший пример — Европейский союз и страны Центральной и Восточной Европы, которые либо уже вошли в его состав, либо сейчас находятся в процессе вступления, как в случае стран бывшей Югославии, Албании и Турции. Условия вступления и членства во многом помогают удержать реформы, особенно в средней и долгосрочной перспективе, на правильном пути. Правительства меняются, но все-таки геополитический ориентир остается, и он заставляет продолжать процесс реформирования.

Также условия членства в других международных организациях требуют выполнения определенных институциональных стандартов. Например, МВФ требует от своих членов конвертируемости их валют, согласно статье 8 своего устава. Членство в ВТО связано с принятием на себя обязательств в сфере либерализации торговли товарами и услугами, совместных технических и регуляционных стандартов и т.п. Организация экономического сотрудничества и развития требует от своих членов либерализации капи-

тальных счетов. В политической сфере Совет Европы, ОБСЕ, НАТО (который является не только военным, но и политическим альянсом) требуют выполнения разных конституционных, правовых и политических условий от своих членов.

Насколько демократия помогает рынку? Нет исторических примеров устойчивой демократии без рынка, но есть примеры устойчивых рыночных экономик без демократий. Таков был, например, ранний капитализм в Западной Европе в XVIII–XIX вв., это Восточная Азия, есть и другие единичные примеры типа Чили при Пиночете.

Однако есть и очень много примеров, когда авторитарные или полуавторитарные режимы приводят популистскую антирыночную политику. Это доминирующий опыт Африки и Латинской Америки.

На первом графике (рис. 1) представлена корреляция индекса экономической свободы Heritage Foundation (HF — по горизонтальной оси) и индекса политической свободы Freedom House (FH — по вертикальной оси). Несмотря на достаточно большой разброс, наблюдается все-таки положительная

Индекс FH «Свобода в мире», усредненные баллы, 2010

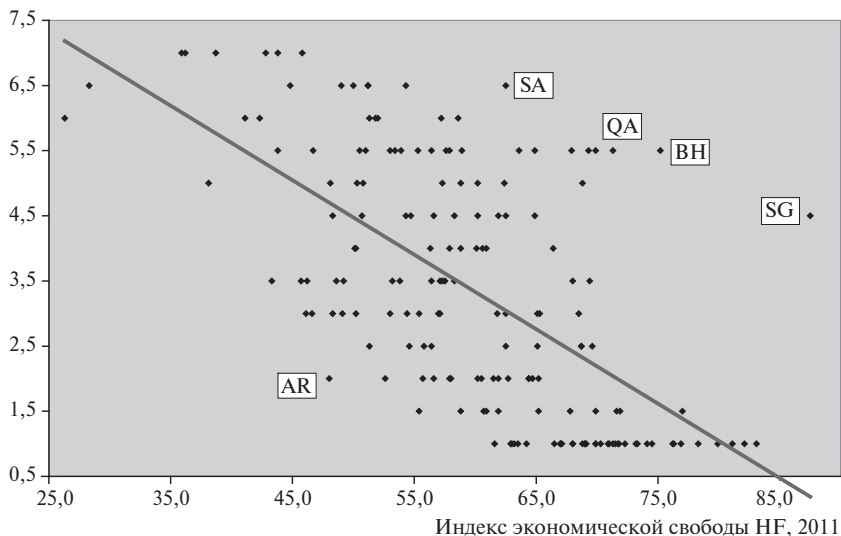


Рис. 1. Взаимосвязь между политической и экономической свободой в мире

Источники: <http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/inline_images/FIWAIScoreRatingsByRegion1973-2011.xls>; <<http://www.heritage.org/index/explore.aspx?view=by-region-country-year>>.

корреляция между политическими и экономическими свободами. Конечно, есть исключения, в сторону как рыночного авторитаризма (Сингапур, Бахрейн, Катар и Саудовская Аравия), так и демократического популизма (Аргентина).

Однако, если мы посмотрим на страны с переходной экономикой (рис. 2), эта корреляция намного более выразительная. Здесь так же использованы показатели Freedom House и Heritage Foundation. Есть небольшая группа стран, которые можно условно зачислить в категорию «рыночного авторитаризма» (Армения, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Азербайджан — данные за 2011 г.). Но если мы используем другие показатели (индекс прогресса трансформации ЕБРР вместо индекса экономической свободы Heritage Foundation, см. рис. 3), получается намного более тесная взаимосвязь экономических и политических реформ. На этом я закончу.

Лев Якобсон: Предоставляю слово Симеону Дянкову, ректору Российской экономической школы.

Индекс FH «Страны в процессе трансформации», 2011

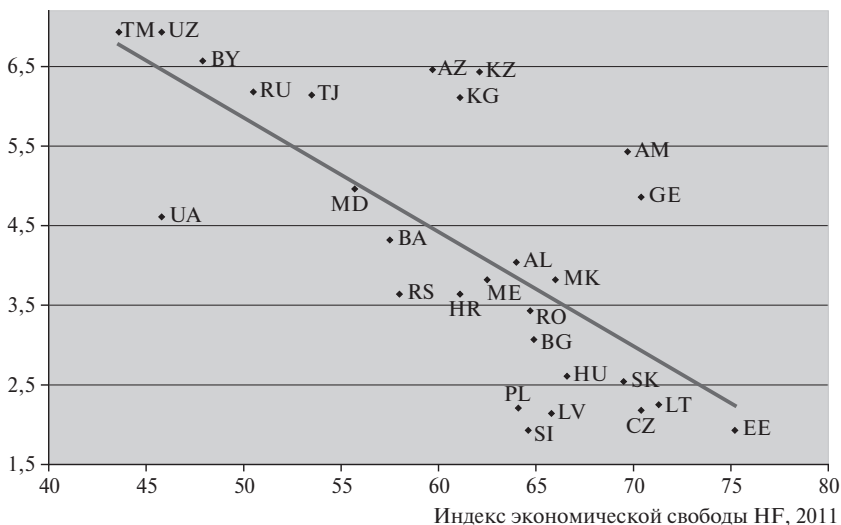


Рис. 2. Взаимосвязь между политической и экономической свободой в странах с переходной экономикой

Источники: <<http://www.heritage.org/Index/explore>>; <<http://www.freedomhouse.org/images/File/nit/2011/NIT-2011-Tables.pdf>>; <http://www.freedomhouse.hu/images/fdh_galleries/NIT2007/rating%20and%20democracy%20score%20summary3.pdf>.

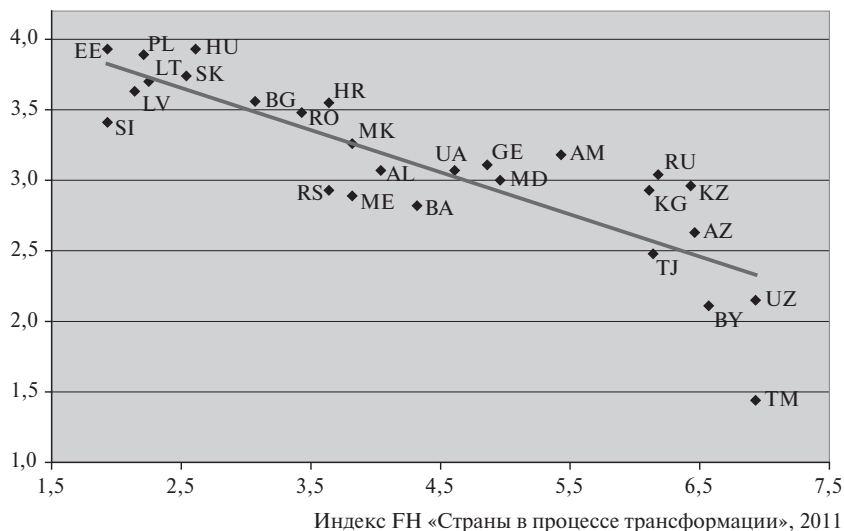


Рис. 3. Взаимосвязь между политической свободой и прогрессом экономической трансформации

Источники: <<http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/macrodats/sci.xls>>; <http://www.freedomhouse.hu/images/fdh_galleries/NIT2007/rating%20and%20democracy%20score%20summary3.pdf>.

Симеон Дянков: Поскольку очень многие моменты по реформам уже были освещены и прокомментированы предыдущими выступающими, я бы хотел выделить три дополнительных момента. Помимо того, что я сейчас являюсь ректором Российской экономической школы, так же как и некоторые другие участники, я не так давно работал в Министерстве финансов и социальной политики Болгарии. Кроме того, целый ряд лет я работал во Всемирном банке, отвечал за оценку экономических реформ во многих странах мира. Мы составляли индекс ведения бизнеса. Моя группа разработала индекс оценки экономических реформ.

В своей презентации я бы хотел найти ответы на три вопроса. Во-первых, если мы смотрим на реформы во всем мире, то когда, в каких условиях они происходят в странах? Во-вторых, есть ли сейчас в России условия для этих реформ? В-третьих, что делать?

Отвечаю на первый вопрос, когда происходят реформы. Необходимы различные условия. И когда я работал во Всемирном банке, правительстве,

то видел, что должны быть три условия. Во-первых, они происходят в сложные времена, когда необходимо найти дополнительный источник поступления. Это не только финансовые либо бюджетные реформы. Действительно, реформы происходят в трудные времена. Когда времена хорошие, реформы никому не нужны.

Второе основное условие связано с тем, что реформы происходят в начале электорального периода, цикла, когда правительство только что избрано, пришло к власти, когда все ждут, кто станет следующим президентом или премьер-министром. И эмпирический анализ, проведенный недавно, показывает, что даже в странах с авторитарным правлением все происходит после выборов не только потому, что они не знают, кого выберут, — реформы все равно удобно начинать после проведения выборов. Мы не знаем таких случаев, когда они происходят в конце выборного периода. Если выборы назначены на следующий год, вряд ли начнутся такие реформы, это очень маловероятно. И это второе условие.

Получается, что первое — плохие условия в стране, второе — начало нового выборного периода.

Третье — наличие людей, способных проводить эти реформы. По той или иной причине в правительстве должны быть люди, мотивированные на проведение реформ. Не только по причинам, о которых говорили предыдущие выступающие. Даже не потому, что выбранное правительство демократическое или не очень демократическое, но должны существовать стимулы, мотивации для проведения реформ. В основном описываются реформы переходных экономик. Для России это с 1993 г. И очень многие люди считают, что реформаторы были своего рода камикадзе, поскольку они были обречены на то, чтобы уйти потом с политической сцены. Если для реформаторов есть рынок, если политическая система достаточно конкурентна, то эти люди потом могут вернуться и продолжить свои реформы, и репутация у них изменится. Такие люди, как Бальцерович, Вацлав Клаус, представляют подобные примеры возвращения во власть.

И следующее, наиболее важное, условие для реформ в любой точке мира — это то, что для реформаторов должны быть стимулы, чтобы показать себя как реформаторы. Может быть, они приобретут преимущество не немедленно, но в каком-то будущем в ходе проведения этих реформ. Могут вам высказать эти три соображения.

Давайте вернемся к нынешней России и посмотрим, есть ли условия для проведения реформ в России. Те, кто задавали вопросы, правильно отметили, что для России сейчас времена трудные. Если брать эти условия, то время для реформ пришло. Есть дефицит средств, Резервный фонд рано или поздно закончится или может закончиться, поэтому правительству необходимо уже

сейчас думать о том, какие реформы нужно проводить, чтобы предотвратить истощение ресурсов и падение экономики.

Второе условие — электоральный цикл. Последние президентские выборы прошли два-три года назад, еще есть какой-то срок, но мы находимся посередине этого цикла. Экономические исследования показывают, что шансы проведения реформ именно сейчас не очень высоки.

И третье условие: есть ли реформаторы в правительстве сейчас? Большинство из нас согласится, что в нынешнем российском правительстве нет ни одного реформатора и шансов, что они появятся сейчас или где-то в ближайшем будущем, очень мало, поэтому трудно ждать от них реформ.

Я бы хотел пояснить, почему это происходит. Прежде разрешите мне указать, что некоторые реформы уже назрели, поэтому, если у правительства было бы желание начать их проводить сегодня или завтра, может быть благодаря нашим выступлениям, то эти реформы можно начать незамедлительно.

Приведу два примера. Первый — пенсионная реформа. Выступающие уже говорили, что они участвовали в предыдущие годы в подготовке пенсионной реформы. Я сам участвовал в пенсионной реформе в Болгарии три-четыре года назад. Это была очень болезненная реформа, но нам удалось ее провести. В переходных экономиках таких стран, как Россия, Болгария, Польша, это не слишком сложный процесс. Во-первых, необходимо увеличить пенсионный возраст, поскольку в социалистические времена сложилось так, что возраст выхода на пенсию гораздо ниже, чем во многих европейских странах. И главное, особенно для нашего региона, — у нас много пенсионеров, которые уходят на пенсию очень рано. Это военнослужащие, полицейские, служащие других секторов, шахтеры и т.д. В каждой стране есть своя специфика, но в целом по региону ранний выход на пенсию — это проблема. Как проводить пенсионную реформу? Это очень легко. Можно постараться избавиться от раннего выхода на пенсию, чтобы и военные, и полицейские, и служащие МВД уходили на пенсию, как и другие, или, может быть, повысить этот пенсионный возраст. И если произойдет увеличение возраста выхода на пенсию, то это может подготовить реформы. В России с 2005–2006 гг. уже идут такие разговоры, но они идут краткий промежуток времени и так и не начинаются. А в принципе реформа — это технически легко осуществимо, буквально завтра, но я сомневаюсь, что она будет проведена в ближайшем будущем.

Еще речь идет о реформе университетского или высшего образования. Если брать рейтинг российских университетов, он не очень хорош. Из российских вузов в 500 лучших входят МГУ и университет, где работает профессор Кудрин. И, учитывая количество студентов, думаю, что по крайней мере 20 университетов должны быть в этом рейтинге. Почему так не происходит?

Почему университетское высшее образование в России достаточно на низком уровне, мягко говоря? Потому что оно, наверное, не было реформировано должным образом.

Есть два способа реформирования. Во-первых, административный способ. В Болгарии три года назад мы провели такую реформу — так называемый государственный заказ, когда правительство платит университетам из бюджета: например, если у вас не будет студентов, то не будет и 200 тыс. руб. на каждого студента. Чем больше студентов в университете, тем финансово он чувствует себя лучше. Но здесь речь идет не о качестве. Практически идет продажа дипломов, и качество образования очень плохое. До 2011 г. такая ситуация существовала и в Болгарии. И я могу сказать, что такая система в течение шести-семи лет тоже вполне может быть реформирована, улучшена при помощи системы мотивации. Каждый год мы должны измерять качество, количество студентов, выпускающихся из университетов, ввести так называемые национальные экзамены по математике, истории и т.д.

Мы можем прогнозировать, какие специалисты будут выходить из этих университетов. Помимо этого мы можем стимулировать финансово те университеты, которые обеспечивают хорошее качество образования. И в течение пяти-десяти лет, думаю, большинство студентов, выпускников будут учиться в самых лучших университетах, таких как МГУ, ВШЭ, Санкт-Петербургский университет. Но есть и другие университеты, которые просто будут закрыты, поскольку не обеспечивают хорошего качества образования. Реформы нетрудно провести, и многие страны уже это проделали. Вот буквально два примера тех реформ, которые можно провести быстро. А почему они не происходят?

Как я говорил, существуют некоторые условия для реформ. Прежде всего это трудные времена, которые, наверное, еще некоторое время будут продолжаться. Был бы электоральный цикл где-то в середине — это недостаточно хорошо, но если мы подумаем, кого изберут на следующий срок, то можно уже сказать, что это нормальное время для реформы. Но почему реформа не происходит? Потому что нет желающих их проводить. Я бы сказал, что господин Кудрин и другие согласятся, что нет рынка для этих реформ, нет стимулов и мотивации. Все говорят: «Да, дела плохи, ситуация тут плоха и там плоха, и умные российские ребята не могут получить хорошее образование в своих городах, им надо ехать в Москву или Санкт-Петербург». Думаю, сейчас в России как раз и сложилась ситуация, когда за последние 10 лет положение российской экономики ухудшается из-за отсутствия реформ. Поэтому необходимо просто решить, как это мотивировать. По вопросу «Что делать?» — надо в следующий раз голосовать не за тех, кто был во власти все эти годы, а за каких-то новых лидеров.

Лев Якобсон: Мы капитально поработали, но сейчас хочу предложить, может быть, самый лучший доклад, потому что он специально готовился человеком, который профессионально работает в этой области, — это Михаил Эгонович Дмитриев.

Михаил Дмитриев: Уважаемые участники конференции, на мою долю выпала очень тяжелая задача. Я выступаю после пяти других докладчиков, которые рассказывали о прошлом опыте реформ, и когда мы говорим об истории, хочешь или не хочешь, так устроено человеческое восприятие, что оно толкает в сторону некоего избыточного исторического детерминизма. Мы сегодня услышали очень много высказываний на тему того, что стоило и не стоило делать в части реформ, какие реформы работают, какие — нет, в каких условиях они работают, в каких не работают. Взгляд на историю с позиции одновариантного, одноканального восприятия того, что там происходило, заставляет забывать о той степени неопределенности, которая сопровождает процесс реализации реформ и получения результатов, в том числе хороших и плохих.

Я был инсайдером процесса реформ 2000 г. Это то, о чем много говорилось, — программа Грефа в первый год президентства Путина. Когда мы сейчас оглядываемся назад на эту программу через призму 15-летнего опыта, то видно, что она привела совсем к другим результатам, чем ожидали те, кто ее готовил. Я хочу очень коротко пояснить, почему. И после того как я это сделаю, попытаюсь сопоставить ситуацию, в которой мы были тогда, с потенциально новой повесткой реформ, как она видится в связи с изменением контекста роста для России и в целом для мировой экономики. Это позволит показать, что и здесь мы сталкиваемся с очень большой неопределенностью принятия решений, несмотря на все уроки предыдущего опыта.

Программа 2000-х годов, «Стратегия — 2000» (или 2010, как угодно ее можно называть) реализовывалась широким фронтом. Она была нацелена на многие аспекты развития экономики и институтов и, что особенно существенно, была неплохо реализована. Наша оценка через 10 лет, которую мы делали с привлечением широкого круга экспертов, показала, что в среднем программа была выполнена примерно на 40% с точки зрения целевых результатов реформ, а не просто с точки зрения формальной галочки выполнения мероприятий. При этом процесс реализации шел неравномерно, и, что особенно важно, никто заранее, когда реформы осуществлялись, не мог предвидеть, какие реформы будут осуществлены в полной мере, а какие не будут реализованы вообще. Например, реформы в бюджетно-налоговой сфере и сфере дерегулирования во многом были реализованы быстро и сыграли немалую роль в последующем развитии, а вот реформы в правоохранительной

сфере на практике были реализованы лишь в незначительной степени. Но, что особенно важно, на самом деле мы все, реформаторы той эпохи, готовили эту программу реформ — говорю это достаточно честно, — не понимая того, какой будет реальная модель экономического развития России в следующие 10 лет. А она была связана со следующими событиями.

В этот период мировая экономика достигла пика демографического дивиденда, очень быстро росла численность и доля трудоспособного населения в развивающихся странах, и она либо была стабильна, либо по-прежнему росла. В развитых странах и в мире за 20 лет, включая десятилетие нулевых годов, было создано около миллиарда новых рабочих мест в несельскохозяйственных секторах. Это создавало глобальную машину спроса, действующую через мировую торговлю.

Главными конечными потребителями были Европа и США. Китай превратился в фабрику мира, производившую в основном продукцию обрабатывающей промышленности на экспорт, и он предъявлял спрос на природные ресурсы, от которого выиграли многие ресурсодобывающие страны. Это стало главным фактором успешного экономического роста в России, который в 2000 г. никто из нас предвидеть не мог, поскольку тогда цены на энергоносители были очень низки. К чему это привело? Это привело и к ожидаемым, и к неожиданным результатам.

Во-первых, выросло благосостояние, текущее потребление. Об этом уже говорилось несколько раз в ходе текущего обсуждения. Уровень потребления домохозяйств в структуре системы национальных счетов вырос в 2,5 раза по сравнению с 1990 г. Россия достигла уровня потребления, неожиданно высокого с точки зрения даже тогдашних темпов космического роста. В основном это достигалось благодаря снижению доли накопления и благодаря ресурсному обеспечению потребления за счет опережающего роста импорта потребительских товаров. В результате мы получили не только высокий уровень потребления, а именно этого в нулевые годы и хотело население, но и неожиданно другую структуру экономики. Опережающими темпами росли торговля, транспорт и связь, финансовый сектор и операции с недвижимостью, и в итоге в 2013 г. мы имеем численность занятых в торговле примерно на четверть выше, чем в обрабатывающей промышленности, а вклад торговли в структуре добавленной стоимости выше, чем в большинстве других стран мира, в том числе и Германии. По сравнению с советским периодом, когда торговля была второстепенным и недоразвитым сектором, это невероятный результат. Может показаться, что это создает некую паразитическую структуру экономики, но и это не совсем верно. Дело в том, что развитие торговли, телекоммуникации и финансового сектора привело к формированию интегрированного потребительского рынка в стране, и это

очень важный фундамент для дальнейшего развития в том числе внутренних секторов экономики, рассчитанных на внутреннее потребление, потому что такая система дистрибуции и телекоммуникации обеспечивает быстрое масштабирование продаж любых товаров, включая те, которые производятся в стране. Это очень важный стартовый полигон для дальнейшего развития экономики.

Совсем плохо развивался инвестиционный компонент потребления, прежде всего строительство жилья. Прирост жилья в нулевые год оказался ниже, чем даже в кризисные 1990-е годы, и по доступности жилья Россия сильно отстала от уровня текущего потребления. Дальше эта модель роста сломалась, но она сломалась не потому что были плохие реформы или хорошие реформы. Они внесли вклад в эту модель и ее последствия так, как это получилось, но не совсем так, как предполагали реформаторы. Но дальше эта модель сломалась под влиянием нескольких внешних для экономической политики факторов. Сейчас доля мирового ВВП, расходуемая на нефть и сталь и, впрочем, многие другие первичные ресурсы, упала до исторических минимумов на горизонте с 1967 г. Это значит, что Россия не может дальше обеспечивать экономический рост за счет наращивания экспорта сырьевых ресурсов, их объемы мировой рынок просто не в состоянии поглотить. Новая модель глобального роста устроена гораздо сложнее. Да, страны — экспортеры ресурсов вынуждены диверсифицировать драйверы своего экономического роста в сторону обрабатывающей промышленности и конечного потребления, но какое место займет в этой структуре Россия, пока остается неясным.

И еще одна проблема для России и всей глобальной экономики. Демографически дивиденд иссяк, и сегодня Россия наряду с Японией и Германией входит в тройку крупных стран мира, где темпы роста снижения трудоспособного населения являются самыми быстрыми по сравнению с другими странами. Но в эту категорию попал и Китай, многие другие страны бывшего СССР, а реально это ведет к очень сильному торможению темпов экономического роста, непропорциональному темпам снижения численности занятых. Я не буду вдаваться в подробности этих оценок. В последнее время появилось довольно много интересных исследований на эту тему. Но реально наиболее глубокое торможение произойдет в Китае. В России мы можем, исходя из демографических ограничений, действительно ожидать темпов роста 1–1,5% в год.

Еще одна проблема, связанная с ограничением для нашего дальнейшего роста, заключается в том, что под влиянием во многом демографического фактора происходят изменения вклада промышленности в рост развивающихся рынков. Китай практически исчерпал этот потенциал. Темп

роста инвестиций в промышленность в китайской экономике очень быстро снижается.

Недавнее исследование Дэни Родрика показало, что развивающиеся рынки в последние 10 лет достигали пиков занятости и доля промышленности в добавленной стоимости на гораздо более ранних стадиях развития, чем это было до 1990 г. И Россия уже с нашей относительно невысокой занятостью в обрабатывающей промышленности в 10%, видимо, находится за пределами того уровня подушевого ВВП, при котором роль промышленности может расти. Нам будет очень трудно развиваться только за счет промышленных драйверов роста. С этим связана еще одна проблема для следующей волны реформ.

В принципе, реальный эффективный курс рубля в результате нового кризиса упал до уровня 2005 г. Это на некоторое время повышает конкурентоспособность многих секторов российской обрабатывающей промышленности. При этом наш сырьевой экспорт устроен таким образом, что сам по себе больше не может выступать в роли драйвера роста, но объемы его достаточно велики, чтобы обеспечить после кризиса довольно быстрое реальное удорожание курса рубля. И если мы возьмем консенсус-прогноз Центра развития НИУ ВШЭ за февраль этого года, то реальное эффективное удорожание курса рубля к 2020 г. должно составить примерно 40%, и это выводит реальный эффективный курс рубля на уровень 2013 г., когда обрабатывающая промышленность в основном была неконкурентоспособна по издержкам. Это говорит о том, что в России должны появиться другие драйверы роста. В основном, если мы посмотрим на структуру занятости и потенциал развития, эти драйверы роста сосредоточены в отраслях услуг, в том числе в отраслях четвертичного сектора, в современных бизнес-услугах, а также отчасти в образовании, здравоохранении, медийном и развлекательном бизнесе. И для этого у России есть определенные возможности, в том числе связанные с тем, что локализация секторов услуг тяготеет главным образом к крупным городским агломерациям. Эти агломерации в России пока вбирают гораздо меньшую долю населения, чем в развитых странах. Есть большой потенциал пространственной оптимизации. Доля населения в крупных агломерациях сейчас в России в 2,5 раза ниже, чем в среднем по группе развитых стран. Концентрация видов деятельности в сфере услуг в связи с эффектами масштаба ведет к гораздо большему уровню производительности в крупных агломерациях, чем в средних и малых городах.

Для того чтобы это произошло, нужно как минимум переформатировать нашу инфраструктуру, это требует крупных масштабных инвестиций. Косвенные агломерационные эффекты, связанные с таким развитием инфраструктуры, являются мощным фактором роста производительности тру-

да, и это же тесно связано со строительством жилья, которое должно обеспечить рабочей силой драйверы роста, тяготеющие к крупным городским агломерациям.

Если мы говорим о том, как все это будет работать, речь идет не только о секторах услуг как таковых. Сектора услуг будут предъявлять спрос в том числе на продукцию российской обрабатывающей промышленности и секторов материального производства и традиционных услуг, строительство и производство стройматериалов, оборудование для транспорта, инфраструктуру, энергетику, будут развиваться транспорт, логистика, телекоммуникации, инжиниринг. Это означает довольно широкий отраслевой фронт экономического роста наряду с сохраняющимся определенным потенциалом роста обрабатывающей промышленности напрямую за счет внутреннего спроса.

Новая стратегия реформ. Наряду с теми амбивалентными к модели экономического роста повестками, о которых здесь много говорилось, — например, эффективная судебная система, продолжение бизнес- дерегулирования, повышение эффективности государства, повышение эффективности и качества регулирования в секторе общественных услуг типа образования и здравоохранения, — есть и повестка, по крайней мере гипотетически специфичная к таким драйверам роста, которые оказываются совсем иными, чем в период реформ нулевых годов. Эта повестка, на мой взгляд, отличается двумя характеристиками, в них просматривается два типа реформ. Первый тип — это реформы сложные, которые требуют весьма большого потенциала в сфере выработки политики и государственного управления, а также развития тех компетенций, которых в России в настоящий момент недостает. И второй тип реформ — непопулярные реформы.

В заключение я приведу два таких примера. Пример сложной реформы — это модель регулирования инфраструктуры, которая переведет ее на инвестиционный рост. Нынешняя модель регулирования отраслей инфраструктуры сложилась как система, в которой все сфокусировано на индексации тарифов, в лучшем случае на основе механизма RAB-тарифообразования. Эта система перекладывает издержки инвестирования на конечного потребителя даже тогда, когда конечный потребитель не извлекает всех эффектов от развития инфраструктуры, а они распределяются по более широкому кругу субъектов экономики. Эта модель не сможет работать в новых условиях. Источники инвестирования в инфраструктуру надо искать, и выгоды от них закреплять за теми потенциальными агентами, которые получают выгоды от развития инфраструктуры. И это значит, необходимо будет осуществлять распределенное финансирование инфраструктуры, в том числе в рамках проектов ГЧП, переходить от корпоративных моделей финан-

сирования инфраструктуры в рамках естественных монополий к проектным моделям финансирования, в которых каждый проект учитывает распределение косвенных эффектов от реализации инвестиций между разными агентами, предполагает соразмерное участие их в инвестировании и основан на модели окупаемости, которая соответствует распределению эффектов. Это требует других компетенций и перенастройки функционала действующих институтов развития, поскольку они не вполне формировались под такого рода модель. Это требует развития предпринимательства в сфере развития инфраструктуры и управления ею, в том числе на основе институционализации частной предпринимательской инициативы, что уже начинается. Это также потребует очень серьезного развития компетенций в сфере финансового инжиниринга. Это огромный комплекс реформ, который, скорее всего, будет продолжаться десятилетиями, но это показатель того, какие вызовы стоят перед экономической политикой, которая ориентирована на новые драйверы роста.

Пример непопулярной реформы — это повышение пенсионного возраста. Речь уже идет не столько об увеличении устойчивости пенсионной системы. На мой взгляд, на фоне других вызовов эта проблема становится второстепенной. Повышение пенсионного возраста потенциально позволяет повысить уровень экономической активности нашего населения в возрасте от 15 до 64 лет с 60% до уровня, характерного для других стран со стареющим населением — Японии и Германии, где этот показатель колеблется в пределах 75–77%, т.е. как минимум на 15% превышает российский уровень.

В Японии и Германии повышение экономической активности происходило именно по мере повышения пенсионного возраста. Вначале оно было очень похожим на нынешний уровень России. И необходимость этого связана с тем, что наименее высокие уровни экономической активности сейчас в тех возрастах, которые находятся на грани выхода на пенсию, и где действительно есть большой потенциал повышения экономической активности в связи с быстрым ростом продолжительности жизни в России в течение последних 10 лет. Если это произойдет, то фактически российская экономика в ближайшие 15 лет сможет избежать снижения численности трудоспособного населения и даже в отдельные годы будет находиться в режиме ее прироста. Это совершенно другие показатели потенциала роста производительности при увеличении инвестиций и темпов экономического развития. Это снимает многие ограничения, но эта реформа весьма непопулярна.

И последнее. Мне кажется, что существенное отличие от реформ 2000-х годов той повестки реформ, амбивалентной и специфичной, которая ожидает Россию в некотором краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном будущем, состоит в следующем.

Реформы 2000 г. — это были реформы отчаяния после 10 лет беспроблемного кризиса и даже дефолта, и это были реформы, которых ждали все, в том числе значительная часть российского населения. Они принесли главный результат — очень быстрый рост текущего потребления, именно то, чего хотело подавляющее большинство жителей страны. Но сейчас мы оказываемся в ситуации, в которой, по мнению многих исследователей — недавно появилось очень интересное исследование Всемирного банка на эту тему, — наряду с Россией находятся такие разные страны, как Польша, Китай. Это страны, которые прошли через очень длительные тяжелые периоды реформ. За эти реформы населению и странам пришлось принести немало жертв. Реформы принесли хорошие результаты в этих трех странах, в каждой по-разному. В результате у общества возникает вопрос: а стоит ли приносить новую волну жертв и трудностей в связи с реформами, если уже текущее социально-экономическое положение настолько благополучно или в целом является неплохим?

Мотивация для дальнейших жертв ради того, что мы называем конвергенцией с развитыми странами, скорее всего, в этих странах ослабевает, и это является результатом предыдущего успешного этапа реформ, неважно, целенаправленно ли были достигнуты эти результаты или, возможно, они в значительной мере были достигнуты в результате экзогенных факторов и исторической случайности. Это вопрос, который для России, на мой взгляд, не решен, и именно он является главным элементом неопределенности в выработке политики экономических реформ сегодня.

Сергей Денисов: Есть гипотеза, что, пока Путин у власти, Россия не сможет выйти из состояния экономической стагнации по внешним и по внутренним причинам. Насколько эта гипотеза справедлива? Это вопрос к Алексею Леонидовичу.

Алексей Кудрин: У меня, может быть, один-два тезиса после всех дискуссий еще есть. Один из них связан с вашим вопросом. Дело в том, что во многих докладах говорилось, как правильно формировать реформы, кого к этому привлекать, какую подготовку проводить и какой опыт изучать, но я уверен на своем опыте и своих дискуссиях на международных конференциях с другими министрами, премьерами, президентами в том, когда начинаются реформы. Они начинаются и подталкиваются, как правило, политическими событиями или экономическими кризисами. Без этого власть не двигается. Она не хотела бы неприятностей, хлопот, снижения рейтингов. Да, согласен, в этом смысле я тоже к этому склоняюсь.

И этот кризис в 2007–2009 гг. множество, казалось бы, благополучных стран подтолкнул к реформам, но они, в общем, серьезно пересмотрели

свои задачи, стратегии. В каких-то случаях — худшие варианты. В каких-то случаях победил популизм, как во Франции; а в другом случае, например, Кэмерон выходил с программой снижения государственных расходов и повышения стоимости образования в стране и побеждал. Но нация считала в силу менталитета, культуры, опыта, что без этого не удержать стабильность в будущем и не поднять экономический рост.

Тем не менее именно кризисы и политические события становятся серьезным толчком. Как правило, приходят правительства, которые не готовили никаких серьезных планов, которые имеют, безусловно, свои принципы, но эти планы готовятся заранее. Набираются новые команды и формируются программы, которые отвечают на новые вызовы. В этом смысле реформы всегда сопровождаются политическими событиями, политической атмосферой, спросом политическим. Они очень связаны с политическими циклами.

Я согласен с выступающим о том, что требуется окно возможностей. У нас в стране мы проспали окно возможностей, которое появилось в связи с избранием новой Думы и президента. Мы половину срока Думы истратили. Все, Дума, «Единая Россия» готовится к новым выборам. Уже списки составляются, уже формируются популистские программы, которые будут раскручиваться к выборам. Я знаю людей, кто-то приходит советоваться. Это означает, что на этот период мы выпадаем из реформ, как минимум, до 2018 г.

Конечно, это оценки в целом. На этом пути могут быть неожиданности. Путин в этом смысле тоже, как и все, влияет на политический спрос и политические события. Я не исключаю, что конфигурация факторов может сложиться так, что люди пожелают реформ, потому что терпеть стагнацию и снижение реальных доходов уже невозможно, а ресурсов их поддерживать нет.

Возможно, будет набираться другая команда, яркая, достаточно динамичная, которая сможет предложить другую программу. И это покажется многим более интересным. И Путин как «человек над схваткой» может в такую игру сыграть. Я допускаю, но пока даю этому примерно 20% из 100. Вот что я хотел сказать.

Виктор Полгервич: Я хотел бы чуть-чуть поспорить с Алексеем Леонидовичем относительно того, что для успешной реформы требуется непременно кризисная ситуация. Действительно, есть такая теория. Есть даже модели соответствующие, они появились, наверное, лет десять назад, которые говорят, что в кризисе осуществление, инициация реформ более вероятна. Я не уверен, что есть другая связь, что если мы начинаем реформы в кризисную ситуацию, то они оказываются успешными. Думаю, скорее, наоборот. Именно

как раз вследствие кризиса возникают поспешные, непроработанные проекты реформ, которые очень часто приводят к колоссальным издержкам.

Вместе с тем на самом деле есть удачные реформы. Они довольно часто либо возникают как раз в спокойной ситуации, либо это очень умелое продолжение расширения окна возможностей. Для того чтобы развивающаяся страна стала развитой, ей, просто по опыту, нужно 20–30 лет. В течение этих 20, может быть и больше, лет надо держать высокие темпы роста. Так происходило с Японией, так происходило с Южной Кореей, с Гонконгом, Сингапуром и рядом других стран, несколько более развитых. В течение 20 лет там же не было бесконечного кризиса? Наоборот, первые реформаторские шаги давали успех. Это приводило к позитивным институциональным ожиданиям. В результате люди были готовы воспринимать реформы дальше.

Если говорить об успешных реформах Китая, то он начал реформы в 1979 г. и с тех пор продолжает совершенно бешеным темпом. Ни о каких кризисных ситуациях говорить не приходится. Наоборот, народ позитивно относится к реформам, потому что знает, что каждый дальнейший шаг приведет к успеху. А делается это правительством очень аккуратно. Скажем, приватизационная реформа не проведена до конца, хотя началась тоже где-то в начале 1980-х годов. Почему? Потому что возникает сопротивление трудовых коллективов и правительство отступает, не хочет это делать резко. Если вы создали класс недовольных, реформы не окончатся успехом.

Успешные реформы: пенсионная реформа в Швеции началась в 1999 г. очень аккуратно. Интересно ее сопоставить с нашей. Видно, насколько она более градуалистская. В чем ее основная трудность? В том, что она бьет по целому ряду людей. Если вы создаете большой контингент недовольных людей, у вас реакция будет негативная. Кстати, что произойдет в первую очередь? Да люди уйдут вообще из легальной системы, перестанут работать в легальной системе. Именно это, кстати, и произошло в результате попыток масштабного введения накопительной системы.

Еще один пример довольно успешного реформаторства — Саудовская Аравия. Она позаботилась о том, чтобы диверсифицировать экономику. За счет чего это сделано? Это сложно и долго обсуждать, но хочу сказать, в Саудовской Аравии существует плановая система, обязательная для государственных предприятий и индикативная для предприятий частных. В результате темпы роста негазового, нефтегазового сектора значительно превышают темпы роста нефтяного сектора. Мне кажется, для того чтобы надеяться на успех реформ, надо не ждать кризисных ситуаций, а создавать систему реформирования, которая бы работала непрерывно.

И как раз в спокойной ситуации при хорошем проектировании реформ мы сможем добиться успеха.

Алексей Кудрин: Одна реплика. Я когда говорю, что при политическом или кризисном толчке, как правило, возникает потребность в реформе и ее избирают, это политический выбор. И должна быть серьезная социальная и политическая поддержка некоей группы населения или большинства для того, чтобы тот, кто становится лидером, ответил на этот запрос реформ. Еще я не имею в виду, что нужно сесть и с чистого листа начать писать реформы, они получатся спонтанными, хаотичными и неполными.

Дело в том, что, я вас уверяю, у нас сейчас в России специалистов по любому направлению реформ достаточно. Требуется набрать команду, которая и положит на новую рамку варианты реформ. Причем они, безусловно, не будут заданы по кальке заранее откуда-то. Всегда есть выбор каких-то стратегий или развилок каждой реформы, ее темпов.

Сегодня, например, если вдруг мы хотим написать программу реформ и ее обсудить с обществом, нужно три месяца команде, чтобы выбрать главные идеи, их в целом начать апробировать, обсуждать. Для каждой реформы — свой срок, чтобы подготовить к ее воплощению. Это несколько месяцев или год.

Я знаю случаи, когда нужно было два года готовить какую-то реформу. Это реалистично сейчас, но для этого нужен какой-то, повторяю, толчок. Как правило, он становится политическим, потому что сейчас консервативная идеология не способствует формированию такой реформы, которая бы ответила вызовам, стоящим перед страной. Хотя жизнь может, наоборот, и с этой стороны что-то преподнести.

Ирина Золотова: Спасибо большое за содержательное выступление и за возможность задать вопрос таким уважаемым людям. У меня вопрос сначала к Михаилу Михайловичу. Вы назвали причины неудачности реформ или реформ на три с плюсом. Нет ли у вас такого ощущения, что это не причины, а скорее в некоем роде результаты неудачности, в частности монополизации или коррупции? Это как реплика, прокомментируйте, пожалуйста.

И вопрос ко всем, если возможно. То, что сейчас происходит: все говорят, что вопрос не в тарифах и это не самоцель и т.д., но тем не менее заморозка тарифов естественных монополий произошла. Как вы прокомментируете, это один из моментов неудачности реформ? Это такой ее результат? И тогда следующий вопрос. Насколько корректна экономически привязка регулирования естественных монополий к инфляции? Имеется в виду, что есть правила, методики и основы, по которым не получается инфляционный рост, если все корректно подсчитать?

Михаил Задорнов: Спасибо за вопрос. Здесь спорить — это как обсуждать, что сначала — курица или яйцо. Мысль была в том, что у нас изна-

чально сильно монополизированная экономика. В принципе, и в 1990-х, и в 2000-х годах были, как вы знаете, достаточно подробные планы демополизации экономики, но они не были осуществлены до конца, поскольку, безусловно, монополии в разных секторах сопротивлялись этому. Правительство и сами реформаторы не были последовательными в решении этих вопросов в тех или иных сферах. И потом, разумеется, уже структура сама закрепилась, сложилась, пошли дополнительные доходы. Здесь, безусловно, первая причина именно в том, что в значительной степени была закреплена такая структура экономики.

И сейчас мы же можем чисто по финансовому результату посмотреть, какие сектора собирают внутри ренты. Я не говорю о коррупционной ренте. И я с вами абсолютно не согласен в том, что у нас заморожены тарифы естественных монополий. Откуда у вас такое?

Ирина Золотова: В прошлом году с июля тарифы не были пересмотрены.

Михаил Задорнов: Да что вы? Повысили тарифы для «РЖД», уже после того как они были установлены, на две трети инфляции по темпам инфляции. На следующий год, соответственно, индексация уже сейчас заложена на 10%. Точно такое же идет размывание тарифов и для энергетиков, существенно выше инфляции. Ничего подобного, никакого замораживания тарифов нет. Они сейчас немножко изменились после девальвации рубля, идет укрепление.

Если вы сравните наш энергетический тариф или тариф на подсоединение к сетям в России, например, в Финляндии или где-нибудь в Германии, в США, вы просто ужаснетесь, насколько эти тарифы в разы отличаются, и именно потому, что эта сфера не является реально рыночной. В Москве проще построить на участке в частной собственности небольшую газовую электростанцию, и в тарифах, которые установлены сейчас МОЭСК, можно просто озолотиться. Этот тариф будет в 10 раз ниже, чем тариф, который выставляют тебе распределительные сети в Москве. А это еще не самый монополизированный сектор. Гораздо хуже ситуация на Дальнем Востоке или в некоторых регионах Сибири.

Ирина Золотова: Мы вроде так и создавали естественные монополии как регулируемую часть без возможности создания конкуренции в них.

Михаил Задорнов: Не так. Были программы реформ и «РЖД», и «Газпрома», которые совершенно четко подразумевали отделение транспортной инфраструктуры, что было абсолютно правильно, от функций фактически

производства соответствующего продукта, но это то, к чему мы возвращаемся. Это один заход; другой заход — полный отказ де-факто от каких-либо действий после 2003—2004 гг.

Лев Якобсон: Вопрос о заморозке тарифов — это краткосрочная антикризисная мера. А нас интересует долгосрочная перспектива регулирования этих отраслей, потому что при замороженных тарифах, во-первых, тормозится их развитие, во-вторых, они становятся рано или поздно убыточными. Но дело не в этом.

Михаил Михайлович Задорнов правильно сказал, что в каждом сегменте инфраструктуры есть конкурентные и неконкурентные сегменты. Конкурентных сегментов на самом деле больше, чем предусматривает наше законодательство о естественных монополиях. Например, железные дороги жестко конкурируют на многих маршрутах с автомобильным транспортом, с авиационным транспортом по грузопассажирским перевозкам. И очень часто регулирование тарифа и другие нормы антимонопольного регулирования оказываются для них избыточными. Это признает даже ФАС.

А вторая проблема в том, что тарифное регулирование в России очень часто переносит практически все издержки монополии на их непосредственных потребителей. Между тем часто не эти непосредственные потребители получают выгоды. Представим себе, создаются скоростные пригородные маршруты электричек, которые позволяют большему количеству людей работать в центре крупного города, в то время как они живут за пределами этого центра. Сами пассажиры от этого, в принципе, могут и не выиграть. Они получают те же зарплаты, просто немножко ускорилось их движение, транспортный комьютинг. Но при этом оценка стоимости свободного времени пассажирами не так уж велика.

Допустим, банки начинают обслуживание в центре города и получают эффект экономии, эффект масштаба и прироста спроса от услуг людей. Эти банки никакого отношения к оплате тарифа «РЖД» не имеют, но они получают большую выгоду, и часть этой выгоды поступает местным и федеральным властям в виде налогов. Такого рода вещи не позволяют перекладывать всю инвестиционную нагрузку на развитие инфраструктуры только на потребителя. Между тем наше законодательство это недооценивает. И это одна из ключевых проблем в условиях, когда недоинвестирование в инфраструктуру велико, развивать ее надо, а заставить за все сразу заплатить непосредственного потребителя услуг инфраструктуры было бы неразумно. Это просто обескровило бы отрасли и не дало бы необходимых инвестиционных ресурсов.

Алексей Кудрин: Письменно поступил еще один вопрос. Он частный, но, по крайней мере, это чисто отраслевое. Какие перспективы у лизинга продукции тяжелого машиностроения в сегодняшних условиях? К сожалению, я думаю, близки к нулю, потому что российский рынок лизинга абсолютно четко сложился. Это прежде всего авиализинг, затем это те самые вагоны для «РЖД» и подвижный состав для железных дорог, не только для «РЖД», для железнодорожных компаний, в том числе частных. А затем это авто.

И продукция тяжелого машиностроения, к сожалению, не обладает ликвидностью и типовым характером, который позволяет ее использовать именно в операциях лизинга. Поэтому тяжелому машиностроению, за исключением, наверное, оборонки, как Михаил Михайлович сказал, все меньшая доля в структуре экономики грозит, но лизинг точно здесь вряд ли поможет.

Лев Яковсон: Дорогие друзья, сегодня, я надеюсь, вы получили определенные полезные сведения и ощутили, что наука работает. Спасибо всем принявшим участие в нашем заседании.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «СПРОС НА ПРАВО: ФАКТОРЫ И ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ», 7 апреля 2015 г.

Стенограмма выступлений

Антон Иванов: Уважаемые участники пленарного заседания «Спрос на право»! Правда, скорее надо было назвать наше заседание «Потребность в праве».

У нас несколько участников с докладами, которые посвящены не только чисто юридическим проблемам, но и социологическим исследованиям в области юриспруденции. Мне кажется, что это очень важно, потому что социология права в нашей стране, к сожалению, все-таки еще недостаточно развита. Мы находимся в плену догматических представлений о праве. Социология для этого не очень приятный проверочный камень, который оценивает эффективность догматического регулирования, поэтому я считаю, что социология права является одним из важных направлений. То, что нам удалось совместить две эти темы, — несомненно, достоинство.

Вначале я бы хотел сказать несколько слов о теме нашего заседания. Оно посвящено такому парадоксальному, на первый взгляд, вопросу, как спрос на право. Вообще спрос — экономическая категория, и упрощенно он может быть определен как осознанная и выраженная вовне потребность лица в товарах, работах или услугах. Право хоть и не товар, но потребность в нем может существовать, осознаваться людьми и выражаться вовне, поэтому вполне допустимо рассуждать о потребности в праве.

В то же время право — категория юридическая, к тому же многозначная. В рамках догматической юриспруденции право — система норм, воплощенных в законах и иных источниках. Однако в рамках естественно-правовой концепции право — разумное и справедливое регулирование, которому законы при определенных обстоятельствах могут не соответствовать. Так о спросе на какое право идет речь?

Законов у нас много, можно даже сказать, слишком много. Есть ли спрос на принятие все новых и новых законов? Видимо, в каких-то областях принятие новых законов необходимо и одобряется общественным созна-

нием, но вряд ли можно сказать о спросе на законы во всех сферах нашей жизни. Тем более что с качеством законов у нас не все так благополучно, как хотелось бы.

Другое дело — разумное и справедливое регулирование как квинтэссенция естественного права. О спросе на него вполне можно и даже нужно вести речь, однако надо учитывать, что представления о справедливости у всех разные. Уравнительная справедливость — это одно, а справедливость, рассчитанная на результаты, пользу, — другое. Степень разумности людей также различается. Для образованных людей разумным будет одно, для необразованных — другое. Для той части населения, которая придерживается уравнительных взглядов, естественной будет ориентация на перераспределение общественного богатства, рост налогов и безвозмездных социальных выплат. Для справедливости результатов, напротив, важно создание стимулов к более эффективной деятельности, к росту богатства, к его защите, в том числе от государства.

Но есть и такие представления о должном, разумном и справедливом, которые являются общими для всех людей, объединяют их и позволяют поддерживать правопорядок на определенном уровне. Задача состоит в том, чтобы выявить эти общие представления, и тогда они зададут рамки, в которых формируется настоящий спрос на право. Наша дискуссия как раз и призвана определить эти представления и перевести их на язык права.

Когда говорят о российских гражданах, их спрос на право оценивают невысоко. Обычно считают, что люди обеспокоены своим благополучием, право их интересует постольку, поскольку они с ним сталкиваются, а сталкиваются они с ним нечасто. Спрос на право предъявляет меньшинство, активная часть населения, поколение Интернета и т.д. Хотелось бы подвергнуть сомнению этот тезис.

Начнем с того, что с правом люди сталкиваются гораздо чаще, чем существует общественное представление об этом. С учетом того что в местах лишения свободы постоянно находится около миллиона человек, только уголовное право ежегодно вовлекает в свою орбиту не менее 3–4 млн. В некоторых регионах судимость имеет до половины населения, значит, эти люди все равно попали в орбиту права. На порядок большее количество людей подвергается административной ответственности, около 10 млн дел о привлечении к административной ответственности дает порядка 20–30 млн граждан, затронутых административным правом. Не следует забывать и о гражданских делах приблизительно такого же объема.

В итоге действующий механизм правоприменения затрагивает не менее половины работоспособного населения, а еще существенная часть затронута правом пассивно. Так что с правом люди сталкиваются постоянно, проблема

состоит в том, что они в основной массе просто не озвучивают свои претензии к действующему механизму правоприменения, не декларируют властям свой спрос на право. Сейчас не время и не место в моем коротком выступлении обсуждать причины этого явления. Эти причины носят комплексный характер, обусловлены как историческими традициями, так и современными факторами. Ясно одно: скрытый спрос на право имеется, и задача как социологии, так и юриспруденции состоит в том, чтобы этот спрос изучать, заранее предвидя направление его развития. Это уберезет общество от многих проблем, в том числе от политических, ведь недовольство людей механизмом правоприменения имеет свойство накапливаться, превращаясь в негативное отношение к государству в целом.

Поскольку я не социолог, а юрист, хочу высказать свое личное мнение, которое я сформировал на основе оценки поведения людей и того, что они говорят применительно к тем направлениям, в рамках которых формируется, но, к сожалению, не выражается вонне спрос на право. Таких направлений по меньшей мере три. Это равное правоприменение, правовая определенность и справедливое правосудие.

Начнем с равного правоприменения. Принцип равенства закреплён в Конституции РФ и красной нитью проходит через все законодательство. Этот принцип все знают, все на него ссылаются. Однако закрепление принципа равенства в законе — это одно, а реализация его в рамках конкретных правоприменительных процедур — другое. Наибольшие претензии со стороны общества вызывает как раз избирательное правоприменение, когда аналогичные случаи разрешаются по-разному в зависимости от того, кто в них задействован.

Речь идет даже не о каких-то привилегиях должностных лиц, с ними уже боролись в конце 1980-х годов, причем безуспешно. Моментальная отмена привилегий привела тогда к невероятному росту коррупции, поскольку деятельность должностных лиц, связанных с принятием решений, должна адекватно оплачиваться. Привилегии были формой такой оплаты, а их отмены привела к тому, что лишенные их стали добирать доходы на стороне, участвовать в бизнесе и т.д.

Если же привилегии должностных лиц жестко регламентированы законом, ничего плохого в них нет. Главное в другом: правоприменение не должно зависеть от того, в отношении кого оно осуществляется. С государственным должностным лицом, его родственниками или друзьями, равно как и с государственными органами, надлежит обращаться в одинаковых случаях так же, как и с частными лицами. Если за то или иное преступление простого человека привлекают к уголовной ответственности и сажают в тюрьму, то аналогичным образом следует поступать с государственным должностным

лицом, его родственниками или друзьями. Если же последним в данном случае удастся избежать уголовной ответственности или лишения свободы, это как раз то самое избирательное правоприменение, которое вызывает наибольшие нарекания людей вне зависимости от того, где эти нарекания высказываются — в Интернете или дома на кухне. Конкретные примеры приводить не буду, они всем хорошо известны.

Избирательное правоприменение имеет место и в случаях, когда государственные органы получают необоснованные привилегии в спорах с частными лицами. Многие опросы предпринимателей свидетельствуют о том, что в спорах с другими предпринимателями они чувствуют себя относительно защищенными, тогда как в спорах с государственными органами их шансы на успех намного ниже. Почему, скажем, правила по исковой давности по искам государственных органов должны применяться иначе, чем по искам частных лиц? Вопрос остается без ответа.

Еще хуже, когда в законе закрепляются правила, которые дают государству привилегии перед частными лицами, например, когда государство может потребовать от частного лица исполнения того или иного обязательства в любое время, а частное лицо от государства — только в течение определенного срока. Подобный подход уничтожает рыночное равенство и тем самым разрушает рыночную экономику.

Равное правоприменение тесно связано с другим направлением развития спроса на право, с правовой определенностью. Хорошие законы дают уверенность в том, что их применение будет равным, каждый будет знать свои права и обязанности и их соблюдать. Но это относится лишь к хорошим законам. Между тем законодательство в настоящее время не дает нам надежд на то, что появится очень много хороших законов. Законов действительно принимается много, но их качество оставляет желать лучшего. Многие из вносимых в ЗАКС России законов имеют запретительный характер, а некоторые вообще вносятся в расчете на эпатаж публики, причем те, кто их вносит, прямо об этом говорят. Не случайно в последнее время многие стали говорить об избыточном законотворчестве. Это четко отражает общественное настроение. Хорошие законы нам нужны, а плохие — нет. Лучше не принимайте никаких законов, чем принимать плохие, потому что плохие законы вкупе с догматическим подходом к юриспруденции усугубляют проблемы в обществе и выступают благодатной почвой для избирательного правоприменения. Ведь нечетко сформулированные в законе права и обязанности образуют своеобразную серую зону, которая может быть развернута в любую сторону.

Однако правовая определенность не сводится только к законам. Законы могут быть разными, в том числе они могут иметь антисоциальный или репрессивный характер, а право должно изменять их негативную природу,

исправлять дефекты, обеспечивать соблюдение общеправовых принципов, идей справедливости, даже если они прямо в законе не выражены. Эта составляющая принципа правовой определенности, к сожалению, еще не стала идейным убеждением большинства правоприменителей, которые руководствуются идеей нормативизма.

Главное для них — соблюдать требования позитивного права, а не правовые принципы. Отсюда и негативное отношение к судейскому активизму, т.е. к желанию судей, применяя естественно-правовые принципы, модифицировать право, делать его лучше, приспосабливать к изменяющимся социальным условиям. Между тем судейский активизм — важная составляющая принципа правовой определенности. Без этого активизма правовая определенность сводится к законотворчеству, которое подвержено субъективным факторам, зависит от конкретной социально-политической ситуации, а это низводит значение принципа правовой определенности до уровня каприза законодателя.

Наконец, рассмотрим еще одно направление развития спроса на право — требование о справедливом суде. Суд должен одинаково разрешать аналогичные дела. Иное несправедливо. Равное правоприменение — непременное условие справедливого правосудия, но этого недостаточно. Справедливый суд должен учитывать заслуживающие внимания обстоятельства, влияющие на судебный акт. При этом учет таких обстоятельств необходим независимо от того, о какой справедливости — уравнивающей или результирующей — идет речь. Учет обстоятельств жестко связан с принципом правовой определенности. Прежде чем обстоятельства учитывать, их нужно выявить, отличить друг от друга и зафиксировать в законе, а потом и в судебных актах. Иными словами, справедливое правосудие возможно, лишь когда судебная практика выявляет и учитывает все обстоятельства дела и одинаково разрешает дела в зависимости от этих обстоятельств. Все обстоятельства должны быть учтены, проанализированы в каждом деле. Отсюда следует важный вывод о необходимости обеспечения единства судебной практики, именно об этом велась речь, когда обосновывалось объединение двух судебных систем. К сожалению, анализ законодательных актов, в рамках которых происходило такое объединение, свидетельствует об обратном. Обеспечение единства судебной практики больше не является задачей судов, поскольку отсутствие такого единства не является основанием для отмены судебных актов. Оценка правовых позиций судов, таким образом, уходит на второй план. Нарастает тенденция к дифференциации правовых позиций, что угрожает реализации принципов равного правоприменения и правовой определенности. Возникает ощущение, что вообще не хочется, чтобы суды вырабатывали какие-то правовые позиции. Это мешает решать дела как вздумается.

Следует отметить еще одну опасную тенденцию, препятствующую справедливому правосудию, — отказ от подготовки мотивированных судебных актов во многих случаях. Желание снизить нагрузку судов, которым это обычно обосновывают, — ценность гораздо менее значимая, чем принцип правовой определенности. Конфликтность в обществе, а значит, нагрузку судов надо снижать иными методами, нежели отказом от мотивировки судебных актов, тем более что с мотивировкой у нас и так много проблем, поскольку на судебные акты часто жалуются в связи с тем, что в них не учтены все доводы сторон и обстоятельства дела.

Тремя указанными направлениями спрос на право, конечно, не исчерпывается. Но если нам удастся добиться существенного прогресса даже по этим трем направлениям, мне кажется, спрос на право будет в значительной мере удовлетворен.

Передаю слово Вадиму Викторовичу Волкову, научному руководителю Института проблем правоприменения Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Вадим Волков: Мне тем легче начинать свое выступление, что вы уже затронули проблему правоприменения и важность сдвига перспективы от содержания закона или характера правовых доктрин к закону в жизни, к тому, как применяется право в жизни. Это именно то, чем мы занимаемся. Занимаемся правоприменением, но я должен сказать, что мы до сих пор очень мало знаем об этом. Знание, накопленное в рамках юриспруденции, огромно, а знание, накопленное в рамках поведенческих наук, о том, каковы закономерности поведения правоприменителей в контексте организаций, в которых они работают, каковы закономерности поведения граждан по отношению к правоприменительным организациям, какова их реакция на законы, — эти вопросы изучены мало, но они очень актуальны для нашей страны.

Представляя социологию права, я хотел бы в своем выступлении радикализовать понятие спроса на право путем обсуждения его социологического эквивалента. Социологическим эквивалентом понятия «спрос на право» является термин «мобилизация права». Мобилизация права — это термин, который несет в себе активистскую коннотацию. Если спрос может быть явлением сознания или коммуницирующим вовне, то мобилизация права — это обязательно активистское понятие, это действие, направленное от индивида или от коллективов в сторону правоприменительных организаций, для того чтобы запустить их в действие. Между законами и применением законов есть еще некоторая поведенческая сфера, которую мы называем мобилизацией права. Мобилизация права может быть успешна или не успешна.

Этот термин известен в международной социологии права. Он был введен в 1970-х годах. Логика его введения следующая: поскольку мы наблюдаем, что судебная система сама по себе пассивна, то, чтобы она работала, она нуждается в том, чтобы в нее разными способами поступали дела. Гражданские суды, как и уголовное преследование, также подразумевают некоторое внешнее инициирующее воздействие, для того чтобы дело началось. Или как в уголовно-процессуальном кодексе — это поводы. Следовательно, есть особая категория индивидуальных или коллективных действий, направленная на включение правоприменительной машины. Такое поведение граждан, организаций или коллективов, нацеленное на то, чтобы включать правоприменительные машины, т.е. мобилизовать право, является одной из основных тем социологических исследований права на протяжении уже многих десятилетий.

Важным здесь является прежде всего то, что на деле интенсивность защиты прав граждан зависит не только от качества законов или качества правоприменения, но и от поведения самих граждан, от того, насколько успешно и активно они мобилизуют право. Что же тогда определяет характер или успешность мобилизации права?

Есть некоторые системные характеристики правовых систем, которые определяют соотношение между частным и публичным характером мобилизации права. Мобилизация права — ответственность самих частных лиц или граждан, если ты потерпевший или у тебя есть интерес, потребность в защите прав, и тогда ты сам инициируешь этот процесс.

В случаях, когда мобилизация права — исключительно привилегия или ответственность государства или публичных инстанций, которые могут это делать во имя защиты прав кого-то другого, мы говорим, что это патронажная система (в противовес системе предпринимательской, когда чем больше возможности и ответственности для мобилизации права отдано самим гражданам, тем более эта система может считаться предпринимательской, и, наоборот, чем больше в законе предусмотрено поводов для мобилизации права со стороны публичных инстанций, со стороны государства, тем больше патронажная система заменяет инициативу граждан по защите своих прав).

Вторым фактором является то, что можно сравнить с силой трения, т.е. тяжело или легко гражданам мобилизовать право. Это различные барьеры на пути мобилизации права и издержки мобилизации права, начиная с прямых пошлин (например, насколько дорого подавать иски, насколько длительна процедура, насколько доступны специальные знания и услуги, допустим, адвокатов для того, чтобы это сделать) и до институциональных барьеров — насколько отзывчивыми являются различные элементы правоприменитель-

ных машин на мобилизующее воздействие извне. Я подробно потом на этом остановлюсь.

И третье: поведение самих граждан или других субъектов государства. Насколько они активны, консолидированы, готовы при возникновении споров или ущерба обращаться в правовые институты и мобилизовывать их в своих интересах. Я покажу некоторые закономерности на примере нашей страны, допустим, мобилизации конституционного права. Решения Конституционного Суда и вообще верховных судов во всех странах являются, конечно, самыми политически важными, потому что Верховный Суд — политический орган, который наделен законотворческими возможностями, его решения определяют применение законов. Они фактически путем приведения в соответствие с Конституцией ставят ограничения применению власти. Если мы посмотрим на характер мобилизации конституционного права, то здесь на первом месте стоит аппарат Конституционного Суда, который превращает около 20 тыс. жалоб и обращений граждан примерно в 2 тыс. отказных определений и в 20–30 решений и постановлений судей Конституционного Суда.

Статистика по 2000-м годам — примерно 18 тыс. жалоб просто не доходят до судей, а отфильтровываются на уровне аппарата или экспертов суда. И ничтожно малая доля — это действительно успешная мобилизация конституционного правосудия со стороны граждан. Если посмотреть на повестку дня Конституционного Суда за последние десятилетия, то мы видим рост решений, которые посвящены социальным и трудовым спорам, и падение повестки, связанное с применением избирательного законодательства. В данном случае, поскольку конституционное право, можно сказать, «орудие главного калибра», стреляет оно очень редко. Но спрос на то, чтобы из него выстрелить, огромный. Для этого выстраиваются организационные механизмы — чтобы регулировать это соотношение и смотреть, чтобы это орудие не стреляло куда попало.

Приведена очень интересная цифра, это установил эксперт Конституционного Суда Калиновский. Среди всех жалоб на применение уголовно-процессуального кодекса (а это связано с нарушением конституционных прав, это доля отказных определений) — 7%, самая большая доля отказных определений по поводу жалоб на применение уголовно-процессуального кодекса — по статье 125 УПК, по обжалованию действий следователя, дознавателя или бездействия прокуроров в уголовном процессе, нарушающих права. Самая большая боль — нарушение прав со стороны следствия, но мы не видим каких-то адекватных решений со стороны Конституционного Суда.

Если мы посмотрим на гражданский процесс, то конфигурация мобилизации права здесь другая. Как если бы это была некоторая площадка,

более конкурентная, где есть два типа игроков: с одной стороны, усилия государства по мобилизации права — это практически половина исков, которые поступают в гражданские суды, а с другой — усилия со стороны граждан. Если мы посмотрим в динамике, а эти данные нам сейчас известны только с 2007 г., то можем увидеть, кто после реформы судов, когда было расширено число судей, аппарат судов, суды стали работать быстрее и эффективнее, воспользовался этими преимуществами — граждане или государство?

Государство воспользовалось быстрее. С каждым годом государство заваливало гражданские суды все большим количеством исков. А если мы будем смотреть на это как на ограниченный ресурс (у судьи есть номинально восьмичасовой рабочий день, реально они работают больше) и ограниченное время на рассмотрение дела, то увидим, что между гражданами и государством происходит активная конкуренция за доступ к правосудию. Государство в нашей стране чрезвычайно активно по сравнению с гражданами, причем наибольшую активность проявляют Пенсионный фонд, налоговые органы и органы, которые обращаются с иском о взыскании платы за жилплощадь, коммунальные платежи. Это очень значительное количество исков, которые вынуждены рассматривать гражданские суды.

Механизмы мобилизации уголовного права совершенно другие. Здесь мы видим не роль аппарата, как в Конституционном Суде, не конкурентную ситуацию, как в гражданском процессе, а довольно сложное взаимодействие между различными организациями, которые обеспечивают поэтапную мобилизацию права от обращений граждан до включения судебной машины, т.е. до передачи дела в суд. Это оперативные службы, следствие и дознание, прокуратура и, наконец, сам суд. Если на входе мы имеем 28 млн обращений граждан за последний год, то там же есть и рапорты, и постановления правоохранителей, это попытки мобилизовать уголовное право. В данном случае мобилизация — обращение в дежурную часть в той или иной форме либо обращения, поступающие непосредственно из постановлений прокуратуры, либо непосредственно выявляемые преступления, рапорты из правоохранительных органов по совокупности.

Дальше они должны сначала преодолеть барьер и быть зафиксированными как сообщения о преступлениях. Потом проводятся проверки решений о возбуждении или не возбуждении уголовных дел, в результате их количество уменьшается. И потом — законченные расследования, и передача дел в суд. Здесь мы имеем, конечно, тоже очень серьезную воронку. Мы можем изучать поведение как государственных организаций, так и граждан, общение или взаимодействие с правоохранительными органами, а также и межорганизационные отношения правоохранительных органов, которые, собственно, и управляют этими соотношениями в действительности.

Не УПК, а межорганизационные отношения. Здесь особо надо выделить момент, который характеризует нашу систему, — это очень высокая активность государства в части экономических преступлений. У нас практически очень мало отдано инициативе самих юридических и физических лиц в области экономики, т.е. потерпевших, и очень много — активности правоохранительных органов по выявлению преступлений по сравнению с другими странами. Это работа, которая еще должна быть проведена, но в большинстве других стран объем преступлений, по которым уголовное преследование инициируется только по заявлениям потерпевших, гораздо выше, чем у нас.

Понятно, что есть такие формы правонарушений, которые не имеют потерпевшего: преступления в области оборота наркотиков, подделка, фальшивомонетничество, налоговые преступления, где роль активности правоохранительных органов неизбежна, где граждане просто не будут жаловаться, если они не обладают каким-то повышенным уровнем гражданского самосознания. Поэтому в таких сферах активность правоохранителей естественна. Но по таким статьям, как наша печально известная 159-я «Мошенничество», — мы знаем, что определенная реформа здесь была сделана, и какие-то статьи были выведены, — возбуждение уголовного дела возможно только при наличии заявления потерпевшего. Короткий период без заявления налогового органа не могло быть возбуждения уголовного дела, но в принципе по совокупности экономические преступления являются почти что монопольной сферой мобилизации права со стороны государства. Мобилизация права происходит всегда, и естественным образом это использование права в интересах мобилизующего. Поэтому, конечно, именно в сфере экономики злоупотребление правом у нас, видимо, наиболее интенсивное.

Я хочу закончить свое выступление на положительной ноте, касающейся ситуации административного законодательства. Один из самых больных вопросов в городах — вопрос парковки. Казалось бы, это сфера нарушения ПДД, которая во всех странах все-таки относится к сфере контроля со стороны государства, т.е. государство идентифицирует нарушения и применяет санкции к нарушителям, а не граждане, которые мобилизуют право. Но на самом деле с развитием информационных технологий есть возможность изменить ситуацию. Я хочу дать в конце положительный пример того, как современные технологии могут служить инструментом массовой мобилизации права со стороны граждан для решения их проблем.

Проблема парковки существует во всех городах. С одной стороны, мы имеем НКО «СтопХам», вот такой способ, который можно назвать «мобилизация гнева». С другой стороны, в качестве альтернативы есть приложение, которое было разработано на деньги частных предпринимателей. Наш институт принимал участие в качестве экспертного сопровождения для разработки

этого приложения. Это приложение Spot, позволяющее с помощью телефона определенным образом зафиксировать нарушение парковки: либо под знаком, либо на тротуаре, либо на газоне — сделать несколько фотографий, нажать кнопку. Автоматически будут сгенерированы соответствующие документы, которые пройдут премодерацию, а потом поступят в ГИБДД, которая эту информацию обрабатывает. Дело передается в суд, суд выписывает штраф.

Это приложение было активно с февраля 2014 г. Я получил свежие данные о том, как им пользуются. В принципе активных пользователей стало больше 5 тыс., при этом 35 тыс. заявлений за весь период, немногим больше года, дошло до ГИБДД, т.е. прошло премодерацию на предмет корректности фотографий.

Здесь что важно? Есть совершенно другой принцип интерфейса между гражданином, правоохранительными или судебными органами. Гражданин с ними не встречается, он имеет дело с дружественным интерфейсом, который у него на телефоне. А все остальное происходит там, в бэк-офисах. Для активных граждан, которым мешают автомобили, припаркованные на тротуарах или газонах, есть средство довольно легкой и эффективной мобилизации права.

Если подытожить и назвать основные проблемы, связанные с возможностями мобилизации права в нашей стране, то недостаток информационных технологий и сервисов — это явно одна из причин, которую можно идентифицировать и на устранение которой можно надеяться. Я рассказываю об этом опыте потому, что он явно положительный и может тиражироваться во многих регионах, это один из первых стартапов. Этот опыт может произвести революцию мобилизации права.

Кроме того, есть и другие проблемы: высокая активность государства, т.е. высокая нагрузка на судебную систему со стороны государства относительно малозначимых дел и государственная бюрократия за счет того, что она работает по показателям, машинально отправляет огромное количество дел в суды. Барьеры на пути мобилизации со стороны правоохранительных органов, т.е. граждане обращаются, но правоохранительный орган имеет свои интересы и свои фильтры по поводу того, какие обращения регистрировать, какие не регистрировать, по каким возбуждать дела, а по каким — нет. И еще одна важнейшая причина — слабость адвокатского сообщества. Я хочу это особо подчеркнуть, поскольку один из докладов сегодня будет посвящен этой теме.

Антон Иванов: У меня два вопроса.

Некоторое время назад много говорили о том, что ряд стран от абсолютного соблюдения состязательности правосудия переходит к повышению

активной роли суда. Как соотносятся, на ваш взгляд, активная роль суда и мобилизация права? Это первый вопрос.

Второй вопрос: принципиальное ли значение имеет, кто мобилизует право, для того чтобы оно дошло до результата? Например, вы говорили, что сотрудники аппарата фильтруют 95% жалоб. Имеет ли значение, кто выступает в роли фильтра? Все ли фильтры пригодны? И как с этими фильтрами быть?

Вадим Волков: Касательно активной роли суда в мобилизации права... Мне трудно понять, что вы имеете в виду. Если вы имеете в виду судебных следователей...

Антон Иванов: Вовсе нет, просто активную роль суда, который не является неким беспристрастным арбитром в рамках принципа состязательности, а помогает кому-то, советует, задает наводящие вопросы: например, «не хотите ли заявить об исковой давности, у вас давно все было».

Вадим Волков: Мне трудно говорить об этом аспекте по отношению к нашим судам, но то, что мы видели в тех мероприятиях, в которых участвовали, и то, что мы слышали по поводу нагрузки, — я бы сказал, что позиция судов по отношению к мобилизации права, скорее, пока обратная. Пожалуйста, остановите государственные органы, они показывают иск от Пенсионного фонда на одну копейку, допустим, или иски от налоговых органов от 1,5 тыс. руб. Суды говорят: пожалуйста, оградите нас каким-то образом, измените юрисдикцию, порядок рассмотрения так, чтобы снизить мобилизационную активность со стороны государства. А так, чтобы сказать, что нам поступает недостаточно дел и мы готовы сами занимать активистскую позицию, стимулируя спрос на право и поступление жалоб, — это мы знаем только из истории американского Верховного суда и судейского активизма. Вот где есть пересечение судов и мобилизации права, когда активистски ориентированные судьи Верховного суда США в контексте движения за гражданские права сами выбирают те дела, которые имеют политическое значение, с помощью которого они могли бы достичь политических или социальных перемен, рассматривают, выносят решения, тем самым подтверждают свой статус политического органа. Такой активизм, наверное, мы бы приветствовали, но пока мы его не видим.

Антон Иванов: А кто будет выступать в роли фильтра? Любой ли фильтр пригоден?

Вадим Волков: Это, собственно, краеугольное положение социологических исследований, поскольку фильтр не является нейтральным, а имеет

свои интересы. Если, допустим, в уголовном праве мы в качестве фильтров рассматриваем дежурную часть, оперативных сотрудников, которые имеют свои системы отчетности и хотят, чтобы их работа была отражена в определенных показателях раскрываемости либо передачи дела в суд, то они будут изначально настраивать эти фильтры так, чтобы к ним поступали наиболее легкие дела с готовым подозреваемым, чтобы не снизить раскрываемость, либо дела, которые можно быстро передать в суд или провести в особом порядке рассмотрения. Эти фильтры наиболее не нейтральны.

Что касается аппарата Конституционного Суда, то, в принципе, мы понимаем, что там есть обратная связь между интересом судей Конституционного Суда, которым было бы интереснее рассматривать проблемы по тем или иным темам, и аппарата суда, который эти дела доставляет на стол судей Конституционного Суда. Здесь, наверное, аппарат Конституционного Суда наиболее приближен к нейтральному фильтру.

Скажем, административное законодательство — то же нарушение ПДД — конечно, там со стороны ГИБДД имеет место полнейшая избирательность, политика: какие правонарушения фиксировать, какие штрафовать. Почему возник сервис Spot? Конечно, потому что ГИБДД не занимается проблемой парковки. А проблема парковки с точки зрения граждан и их приоритетов стоит на гораздо более высоком уровне приоритетов ГИБДД. Поэтому предпринимательское сообщество изобретает такие сервисы, чтобы дать гражданам возможность компенсировать разницу между работой фильтра и реальными интересами гражданского общества.

Семен Кирьяк: В 2000 г. было рассмотрено относительно небольшое количество жалоб, но имело место отказное определение № 263-О от 22 декабря, оно связано со снижением неустойки. Казалось бы, определение очень хорошо написано, но суды и правоприменители истолковали его в неправильном направлении. Не буду вдаваться в подробности, но суть в том, что из года в год растет количество определений. Не скажется ли это на качестве? Даже в те годы, когда количество определений было небольшим, суды и правоприменители все равно умудрялись толковать их неправильно. По вашему мнению, скажется ли количество на качестве, если все-таки конституционное правосудие будет мобилизовано?

Вадим Волков: Если я правильно понял, вопрос заключается в том, как связаны результативность мобилизации конституционного права и качество конституционного правосудия. Если судьи Конституционного Суда будут рассматривать больше обращений или жалоб, то к чему это может привести?

Здесь есть два аспекта. Одно дело — качество самого решения, как оно подготавливается и принимается. Другое — поведение нижестоящих судов или правоприменительных организаций, которые могут принимать или не принимать во внимание решения Конституционного Суда. Мне кажется, это не связано ни с первым, ни со вторым, потому что Конституционный Суд обладает достаточной квалификацией судей, чтобы принимать решения высокого качества. Другое дело, как они регулируют собственную повестку между вопросами, касающимися конституционных прав в уголовном процессе, избирательном процессе, трудовом законодательстве, и качеством самих принимаемых решений. Повышение мобилизации конституционного права вряд ли каким-то образом отразится на поведении правоприменителей или нижестоящих судов в смысле того, насколько хорошо они знакомы, насколько они в своей практике следуют этим решениям. По мнению сотрудников Конституционного Суда и судей, эта степень очень низкая, неудовлетворительная.

Но это не проблема мобилизации права, это уже проблема правоприменения.

Антон Иванов: Я хочу предоставить слово Юрию Сергеевичу Пилипенко, президенту Федеральной палаты адвокатов.

Юрий Пилипенко: Уважаемые коллеги, как всякий адвокат, я немножко в растерянности, с чего начать? С вопроса, который задали, с того, к чему лучше приготовился, либо с того, что я слышал вчера от своих коллег?

Прежде всего, конечно, не могу не остановиться на замечании предыдущего выступающего относительно слабости российской адвокатуры. Не в бровь, а в глаз, должен вам сказать. Слабость российской адвокатуры саму российскую адвокатуру и Федеральную палату адвокатов беспокоит тоже. Мы хотели бы усилить российскую адвокатуру за счет наведения порядка в сфере оказания квалифицированной юридической помощи, но почему-то очень много умных и вполне разумных людей считает, что при нынешнем положении адвокатура превращается в гетто 51-й статьи. Вы знаете, что такое статья 51 УПК, это защита бесплатная по назначению. Поэтому я признателен, что вы этот факт о слабости адвокатуры обнародовали, но я обращаю внимание, что адвокатура хочет быть более сильной, стремится к этому, работает над этим. Нам нужна поддержка общества, профессионалов, правозащитников. Это первое.

Второе. Конечно, хотел бы ответить на вопрос Антона Александровича по поводу активной роли судов в мобилизации права, хотя он не мне его адресовал. Суды, с моей точки зрения, в последнее время вообще отказыва-

ются судить, отказываются применять право так, как суд должен. Они его не толкуют, всячески отказываются от этого. Всех интересует огромный пласт законодательства, почему так много законов? Я тоже буду касаться этой проблемы в своей выступлении.

Почему принимается 450 законов в год, и председатель Думы отчитывается, что это на 12% больше, чем в прошлом году? У меня есть ответ на этот вопрос. На самом деле ответов, наверное, больше, но один из них состоит в том, что суды, к большому сожалению, не выполняют свою роль правоприменителя. При некачественном изначально тексте закона суд стесняется как-то истолковать норму права в сочетании с общими нормами, с другими законами. Отсюда люди, не разрешив свои проблемы в суде, вынуждены идти к законодателю, нанимать лоббистов, которые пишут уже такой закон, чтобы даже у судьи не было возможности уклониться от применения нормы права именно так, как ее задумывал законодатель. В этом и есть одна из причин проблемы, почему так много у нас законов.

О роли суда в мобилизации права. Сейчас очень интересна инициатива депутата Ремезкова о том, чтобы обязать суд искать объективную истину. Таким образом превратить суд в продолжение правоохранительной системы. Если следователь что-то недовыяснил, пускай теперь суд не уклоняется от своей обязанности искать истину, пускай он подберет мантию и поищет эту истину. Встает вопрос: зачем?

Сегодня мы знаем статистику: примерно 99,5% дел — я не имею в виду частные обвинения и суд присяжных — заканчивается обвинительным приговором. Предположим, инициатива депутата Ремезкова найдет поддержку, суд обяжут искать объективную истину. Что тогда? Будет 115% обвинительных приговоров. Зачем это еще нужно следователям, следственному комитету, когда и так 99% дел заканчиваются обвинительным приговором? Суд присяжных не заставишь искать объективную истину, этого депутат Ремезков не понимает, не понимают те люди, которые ему этот текст пишут. Сделка с правосудием, на которую соглашается 70% людей, тоже не вполне работает в режиме поиска объективной истины. Я сделал такую заметку относительно того, должен быть суд мобилизатором права или нет.

На самом деле мое выступление должно бы называться «От правового нигилизма к нигилизму права». Вообще-то первый раз с этим текстом, с этими идеями я выступил года три или четыре назад, но перед вами выступлю второй раз. Я не разезжаю по городам и весям с этой темой, я ее не декларирую каждый раз.

Короткое замечание, если позволите. Я не буду столь позитивен, как предыдущий выступающий. Я вам позитива не обещаю. Есть одно очень важное романтическое замечание. Я вижу в этом зале много молодых людей,

которым еще не чуждо в жизни такое понятие, как мечта. Молодые люди, я хочу вам сказать, что мечты сбываются, поверьте мне, я уже лысый и немолодой человек. Но дело в том, что мечтать нужно правильно, очень конкретно, и своего любимого либо возлюбленную очень четко представлять, потому что если вы будете в этот момент отвлекаться, то мечта сбудется, но немножко в другом исполнении. Точно так же и с правом. Когда мы говорим о споре на право, нужно тоже очень точно понимать, какое право мы имеем в виду, что мы хотим на самом деле получить.

Еще маленькое отступление. Я неделю назад был на большой международной конференции адвокатов в Берлине. Съехалось огромное количество руководителей адвокатских баров, там был и американский коллега, и все коллеги из Германии. Вся Восточная Европа была представлена и Турция. И тема очень интересная, нам понятная: «Торжество права или доступ к правосудию». Как доступ к правосудию, торжество права я увидел на этой конференции?

Выступает коллега из Турции, профессор Стамбульского университета, адвокат, рассказывает замечательную историю. Оказывается, в Турции адвокаты могут с судьями разговаривать сидя. И вот однажды судья говорит: «Нет, я хочу, чтобы вы со мной разговаривали стоя». Адвокат отказывается и говорит: «У нас нигде в законе не написано, что адвокат должен стоя разговаривать с судьей». Я верю туркам, видимо, у них так устроено. Председатель суда объявляет перерыв, приставы выносят всю мебель из зала, возвращают адвоката. Судья говорит: «У меня в законе тоже нигде не написано, что в зале должны быть стулья!».

Это серьезный пример, который обсуждался на международной конференции в Берлине под девизом доступа к правосудию и верховенства права.

Одновременно выступал коллега из Голландии, который поведал публике, что в Голландии — я не помню, сколько там населения, но точно раза в два-три меньше, чем в Москве, — государство на субсидированную юридическую помощь выделяет 4 млрд евро в год. 4 млрд в год на 4–5 млн голландцев! Голландия не бедная страна, эти деньги, по сути, получают адвокаты, они оседают у них в карманах, но при этом 36% голландцев не имеют возможности самостоятельно пригласить — или, как у нас в России часто говорят, нанять — адвоката, потому что им не позволяет уровень их благосостояния.

К чему я привел эти примеры? О верховенстве права, о доступе к правосудию, о мобилизации права можно и нужно говорить, но нужно понимать, кто с какой точки движется к этому верховенству права.

Теперь о моем выступлении и почему «От правового нигилизма к нигилизму права». На самом деле, конечно, все наверняка знают, о чем было написано замечательное произведение «Отцы и дети». Кстати, не знаю, сейчас в школе его преподают или нет. Конечно же, о содержании, смысле и цели

написания этого произведения вам лучше всего рассказал бы Дмитрий Львович Быков, поклонником таланта которого я являюсь, но я выдвину свою версию. Мне кажется, что в тот период времени, когда Россия стала прираспывать нигилистами, такими потрепанными людьми, нечесаными, как правило, из мещанского сословия, вполне возможно, что у Ивана Сергеевича Тургенева, потомственного дворянина, небедного человека, любителя жизни и, как говорят еще, состоящего с государством в очень интересных отношениях, появилась идея показать этот нигилизм не в лучшем свете. Если мы посмотрим на Базарова, то этот замечательный человек постоянно попадает в нелепые ситуации. В любви женщине объясниться не может, режет потом руку, нелепая смерть. С отцом общаться не мог, с другом переругался и т.д. Мне кажется, что Тургенев такой прием применил для того, чтобы показать несбыточность, несостоятельность нигилизма как явления, его вредность для общественной жизни. Как правило, произведения искусства часто живут своей собственной жизнью вне зависимости от того, что хотел сказать автор. Нигилизм, как я понимаю, стал в дореволюционной России достаточно массовым общественным движением.

В годы перестройки, если мы помним — мы-то, наверное, помним, а многие здесь и не знают, что это такое, — кто-то, конечно же, взял и соединил два эти слова: право и нигилизм. Получился правовой нигилизм, по этому поводу защищались диссертации. Докторских не видел, кандидатские читал. Была такая тема. Подразумевалось под этим такое состояние общества, в котором правом пренебрегают. Для реализации регулирования общественных отношений право не применяется. Отсюда, наверное, этот правовой нигилизм. Началась борьба с правовым нигилизмом и закончилась, если смотреть назад, может быть, лет десять назад, когда была объявлена диктатура закона, а до этого лет 20 мы все боролись с правовым нигилизмом.

Я приведу несколько примеров этой самой борьбы. Помните, о чем говорили в Советском Союзе, если не помните, напоминаю. Была огромная проблема — недостаток юристов, спроса нет, их выпускала пара вузов и пара университетов. Сейчас, когда мы побороли правовой нигилизм, что мы получаем? У нас сейчас каждый уважающий себя кулинарный техникум или технологический университет выпускает юристов. Я думаю, что это уже большая беда на самом деле. Даже Ассоциация юристов России задумалась над тем, чтобы ввести дополнительный фильтр, дать право Ассоциации юристов России самой аккредитовать те вузы, которые имеют право выпускать юристов.

Следующий аспект. Нам говорили, что в СССР очень многие отношения регулировались подзаконными актами: совместные постановления ЦК и правительства СССР — это был высший акт после Конституции, выше не бывает. Все остальное — приказы по ведомствам и т.п. Конечно, это был не-

порядок, и сейчас, я уже об этом говорил, Госдума 450–500 законов в год принимает. Последняя «опупея», я прошу прощения, другого слова не могу вспомнить, — поправки в ГК относительно форм юридических лиц.

У нас был замечательный кодекс, мне кажется, один из лучших нормативных актов, которые были приняты в постсоветское время. Глава о юридических лицах никого не трогала, не беспокоила, проблем не было. Никто не сталкивался с тем, что что-то не так или нельзя. Собралась неизвестная мне группа людей, хотя я думаю, если поискать, то людей мы найдем, все, как мне говорили, очень уважаемые и авторитетные в юридической науке люди. Решили внедрить свои концепции в ГК. Сейчас беда. Церковь плачет, потому что оказалось, что церкви не подходят положения статьи 50 ГК. Политические партии плачут, торгово-промышленные палаты плачут. Адвокатура, само собой, плачет, потому что, оказывается, нам сейчас нельзя создать адвокатское образование, от нас требуют, чтобы мы обязательно были ассоциацией. Когда мы сказали: «Окей, мы готовы на компромисс, давайте мы напишем в уставе “ассоциация-коллегия адвокатов”», нам ответили: «Нет. Вот вам устав, запишитесь ассоциацией». Скоро адвокатом невозможно будет называться, а только член ассоциации, высшая форма отображения современной действительности. Борьба с отсутствием должного законодательного регулирования привела к тому, что сейчас закон превращается в средство наращения покоя и падения всяческого аппетита, скажу вам честно.

Теперь о том, какие еще были интересные аспекты, касающиеся судебной системы. Действительно, в Советском Союзе количество судей было не соответствующим мировым стандартам к количеству населения. Я сейчас точные цифры судей не знаю, но я абсолютно уверен, что количество увеличилось в разы. По крайней мере я могу сказать совершенно точно, что в 2007 г. на судебную систему в РФ было потрачено 72 млрд руб., а в 2015 г. было запланировано потратить 172 млрд руб. Правда, там какие-то сейчас происходят секвестры, наверное, будет уже 168 млрд руб. Много денег, правда? На самом деле я должен сказать честно, что большое количество этих денег пошло на нужное дело. Когда я выступал в Берлине, я сказал своим коллегам: «Не думайте, что по доступу к правосудию в России проблема». У нас все более или менее хорошо, у нас невысокие пошлины, очень короткие сроки. Где еще можно на пятый день после судебного заседания через Интернет заглянуть в протокол судебного заседания? Оказалось, что нигде. Во Франции даже факсов во многих судах нет. Поэтому я вполне допускаю, что эти 168 млрд руб. будут потрачены на правильное и нужное дело. Но тем не менее, как мне кажется, тот факт, что мы по-прежнему говорим о доступе к правосудию, о верховенстве права, свидетельствует о том, что до верховенства права нам еще далеко.

Теперь к мечтам, к началу моего выступления. Антон Александрович совершенно верно в начале нашей встречи задал вопрос и тональность относительно того, что мы понимаем под правом. Есть юридический позитивизм, правовая школа, социологическая школа, еще что-то есть в смысле понимания права. Мне кажется, что с правом с точки зрения юридического позитивизма у нас все в полном порядке. Если мы мечтали о верховенстве именно такого права, то да, все более или менее хорошо, судя по количеству законов, принимаемых в год. А если мы говорим о праве с какой-то другой точки зрения, то мы должны признаться, что до верховенства права нам еще далеко. Спрос на право не удовлетворен и при таком подходе долго не будет удовлетворенным.

В конце своего выступления не могу не вспомнить одну цитату из совершенно замечательного классика, ныне забытого. Он говорил: «Право есть не что иное, как возведенная в закон воля господствующего класса». Я думаю, что спорить с этим, глядя на современную действительность, невозможно. Хотя можно увести дискуссию в другую сторону: кто же этот победивший класс, чего он хочет, какие цели ставит перед собой, но это, по всей видимости, не предмет сегодняшнего обсуждения.

Антон Иванов: У меня есть вопрос. Все-таки чем вам не понравились организационно-правовые формы юридических лиц?

Я, правда, не входил в группу, которая готовила законодательство о юридических лицах. Мы готовили законодательство о вещных правах, но это еще не приняли. Основное веселье по вещным правам еще впереди. Но на самом-то деле была предложена простая европейская модель, две или три организационных формы некоммерческих организаций. Больше их нет нигде. С какой стати их должно быть 50, я этого никак не могу понять. Союз лиц, корпорация, учреждение и фонд, и все. Малочисленные народы — это уже, извините, к депутатам. Казачья община — это тоже к депутатам вопрос. Ничего этого в проекте не было, были три разновидности, как в Германии. Никто ничего лишнего не предлагал, я видел этот текст. Но что от него осталось?

Юрий Пилипенко: Спасибо за вопрос, вы этим вопросом дали мне возможность напомнить аудитории, что же такое нигилизм права. Это пренебрежение со стороны права общественной жизнью, реалиями, которые существуют в жизни сегодня и сейчас.

Смотрите, мы попали почему-то в ассоциации. Адвокаты, адвокатские палаты, адвокатские коллегии, бюро, которые могут состоять из двух человек, вдруг стали ассоциациями. У ассоциаций в силу того же ГК есть некий

набор общих положений, которые нужно применять. Где избирать орган, кто является высшим органом ассоциации. Оказывается, я, президент Федеральной палаты адвокатов, до сегодняшнего дня всегда знал, что я возглавляю совет, высшим органом является совет Федеральной палаты адвокатов. А теперь я знаю, что как генеральный директор мог бы попробовать вести себя по отношению к коллегам соответствующим образом. Боюсь, что коллеги не поймут и не простят.

Потом оказывается, что у нас съезд впереди, а мне говорят, что президента надо избирать на съезде, неважно, что совет избрал три месяца назад. Вопросы ликвидации. Вообще-то адвокатура в некотором смысле уникальная организация. По закону об адвокатуре и адвокатской деятельности палата адвокатов, вот такая ассоциация, может существовать всего лишь в регионе. А если мы применяем общие нормы об ассоциациях, оказывается, их можно много создавать. В силу закона об адвокатуре и адвокатской деятельности палату адвокатов ликвидировать нельзя, а общие нормы об ассоциациях позволяют это сделать. Конечно же, мы указывали правоприменителю на то, что есть общие нормы и специальные. Вообще-то, если вы применители, примените сначала специальные нормы, а потом уже будете в общих искать, чего не хватает. Отказываются. Как суды отказываются подходить разумно, так и Министерство юстиции отказывается от этого.

Поэтому желание воплотить собственную идею, невзирая на практику сегодняшнего бытия, это и есть, с моей точки зрения, правовой нигилизм.

Евгения Обухова: Вы говорили про качество юридической помощи, которую у нас предоставляют адвокаты в рамках бесплатной юридической помощи. Как вы считаете, есть ли какие-то критерии качества, и если есть, надо ли их где-то употреблять?

Юрий Пилипенко: Постараюсь ответить коротко, потому что этот вопрос дискутируется в адвокатском сообществе уже годы. Что такое качество оказанной юридической помощи? Есть несколько подходов: качество, квалификация, с какой стороны зайти. Мы пока остановились только на одном подходе: качество юридической помощи может быть определено только субъектом, который ее оказывает, потому что результат правовой помощи не может гарантировать никто, ни один профессионал. Чем закончится та или иная тяжба, заранее неизвестно, даже предсказывать не хочется. Выдвигать какие-то искусственные критерии, что же такое качество юридической помощи, и определять, качественная она или нет, пробовали. Ничего не получается. Единственное, что сейчас у нас остается, это сказать городу и миру: «Мы знаем, как, только по субъекту». Есть субъект, к нему напиши-

те двадцать требований, которым он должен соответствовать. Если он будет им соответствовать, то презюмируется, что и помощь, которую он оказывает, качественная. Если он что-то сделал не так, есть дисциплинарная ответственность. А другие подходы пока, честно говоря, не работают, уж извините, думали над этим долго.

Евгения Обухова: А такие критерии, как срочность и эффективность процесса?

Юрий Пилипенко: Вообще-то это относится к вопросу адвокатской тактики. Есть совершенно разные подходы. Есть адвокаты, особенно молодые, которые только попадают в дело, хватают все бумажки... А есть другие, они сидят и ждут, когда мимо проплывет труп их врага. Это все относится к адвокатской тактике.

Скажите, пожалуйста, в кодексе есть право заявлять ходатайство о чем-то, да? Но нельзя же адвокату вменить это в обязанность! Потому что иногда незаявление ходатайства важнее и полезнее, чем заявление такового. Поэтому активность иногда приводит к совершенно противоположному результату, чем хотелось бы доверителю, поверьте мне.

Из зала: Вы в начале своего выступления сказали несколько слов о судейской пассивности, о том, что они боятся применять право. Это не относительно уголовных процессов, я так понял?

Юрий Пилипенко: В уголовном процессе не боятся применять право, да.

Из зала: Не связываете ли вы такую пассивность судей с тем, что им нечего делать, все разъяснено высшими судами, им остается только применить единообразную судебную практику. Если они что-то будут делать, то их акты могут отменить, так как есть уже толкования высших судов. Это к слову о судейской независимости.

И, пользуясь случаем, я хотел бы узнать ваше мнение о той теме адвокатской монополии, которая сейчас активно дискутируется. Что происходит, готова ли Россия и так далее?

Юрий Пилипенко: Сразу скажу, можно, я не буду отвечать на вопрос об адвокатской монополии? Это займет часа два. А относительно судей с удовольствием вам отвечу, мне это как-то понятнее, чем с адвокатской монополией.

Я уже несколько лет не смотрю телевизор, а вот когда-то смотрел. Была замечательная передача, в которой принимал участие Владимир Александро-

вич Колесников. Если кто не помнит, то это бывший замминистра внутренних дел, бывший руководитель ростовской милиции, который Чикатило в свое время обезвредил, потом был заместителем главного прокурора, долгое время депутатом. Очень активный, разумный человек. Энергии хоть отбавляй.

Как раз была дискуссия, что такое с его точки зрения суд. Нужен он или нет, какова его роль и т.д. Владимир Александрович Колесников сказал следующую вещь: «Понимаете, суд как экспертная организация должна просто проверить, все ли бумаги подшиты правильно, не пропущено ли что-то. Это роль суда». Это говорил человек со всеми этими полномочиями, депутат, генерал, замминистра, замгенерального прокурора. Никто не удивился, никто на следующий день не извинился, никаких отставок и скандалов не было. Принято было как само собой разумеющееся. Наверное, это не просто оттого, что господин Колесников — враг страны или что-то он хотел бы не так. Нет, он хотел бы как лучше, но, к сожалению, у нас так складывается практика в стране, что судьи себя чувствуют частью правоохранительной системы. Хорошо это или плохо, я не знаю. Здесь есть коллега, который знает эту тему лучше, знает изнутри, поэтому он наверняка свои слова и мысли по этому поводу вам доложит.

Кстати, у судей есть свои представления, за что им дадут по шапке, а за что — нет. Если дело отправляется на следствие, это совсем не годится. Если срок дал меньше, а в высшей инстанции добавили, так это нормально, за это к нему не будет никаких претензий. Поэтому вообще это целая проблема правовой культуры. Это не решится за год, пять, десять лет.

Эту мою речь когда-то опубликовали, здесь была преамбула. Я прочитаю: «История играет с нами. Один и тот же урок дается России из века в век в надежде на то, что мы все-таки его выучим. Но, кажется, и в этот раз нас отправят на переэкзаменовку лет эдак на 100 назад». Извините, больше ничего оптимистичного добавить не могу.

Антон Иванов: Теперь я хотел бы предоставить слово госпоже Кэтрин Хэндли, профессору права и политологии Висконсинского университета.

Кэтрин Хэндли: Спасибо, что вы меня пригласили участвовать в конференции. Я бы хотела согласиться со многим из того, что было сегодня сказано. Здесь много студентов, поэтому очень важно признать белые пятна в наших знаниях о том, как право работает в России. Я преподаю, работаю со студентами. С одной стороны, это прекрасно, потому что часто трудно найти тему, которую полностью бы не изучили. В России вам очень повезло, потому что у вас столько еще не доизученных тем! Я думаю, что здесь вы, столкнувшись с этими трудностями, найдете много тем для исследования.

Сейчас мы говорим о спросе на право. Выступающие очень по-разному это трактовали. Русские даже говорят: «Когда встречаются два юриста, появляются три мнения». То же самое касается тех, кто занимается социологией, потому что каждый двигается в своем направлении. Я не исключение, поэтому я начну говорить о том, как понимаю спрос на право и почему спрос на право так важен.

Я начала интересоваться спросом на право, когда рассматривала его во время перестройки, в 1990-е годы в России были попытки реформировать правовую систему. Многие из присутствующих в этом участвовали, мы можем говорить о суде присяжных, о том, как развивались арбитражные суды. Мы можем говорить о многом, у нас есть очень много примеров. Реформирование всегда осуществлялось сверху вниз. Здесь появляется интрига, попытка поменять это направление. Нас не просто должно волновать то, о чем думают политики или законодатели. Нам интересно, готово общество или нет к этим реформам. По крайней мере, я бы так трактовала спрос.

Когда я говорила о реформах, многие ставили под сомнение их потенциальную ценность. Были, конечно, разные реформаторы, потому что цель была изменить правовую, юридическую систему, увеличить доступ к правосудию, сделать судебную систему более независимой. Во многом был использован опыт других стран или дореволюционной России. Очень многие из этих реформ не получились. Существуют сложности, когда претворяешь в жизнь какие-либо реформы, хоть мы и знаем, куда стремимся, но как туда попасть? Это у нас уже не очень хорошо получается. Часто мы спотыкаемся по дороге. Это проблема не только для политиков, потому что мы теоретически смотрим, но не знаем, как практически этот переход осуществить.

Макс Вебер, Дуглас Норт старались определить, как должно что-либо развиваться. Они хорошо определяют различные стадии в развитии общества, но в их работе очень мало сказано, как нам перейти в очередную стадию. Во многих странах, включая Россию, как раз сталкивались с такими трудностями. Вебер и Норт говорили о роли частной собственности, желании увеличить прибыль. Очень ценно, что были стандартные правила.

Дело в том, что, когда не знаешь своего партнера, но существует закон, это очень важно, это что-то вроде посредника там, где нет доверия, потому что вы не можете доверять партнеру, которого не знаете.

Когда соблюдаются правила, соблюдаются законы. Тогда меньше денег уходит на транзакции, осуществление сделок. Когда мы говорим о частной собственности, оценивается ее ценность; история всего этого началась еще в Средние века. У многих из нас существуют вопросы, связанные с тем, насколько эти сценарии приемлемы в наше время. Здесь, если говорить о сегодняшних реформаторах, существуют какие-то теоретические устремления,

но нет планируемых конкретных шагов. Мы, конечно, рассматриваем опыт других стран и стараемся опираться на этот опыт. Мы думаем о влиянии агентств по развитию, международных агентств из разных стран. Практически существовал список, что надо сделать, если мы будем использовать что-либо. Например, демократия, рынок — «галочку» ставим и переходим.

В «New York Times» Том Фридман, очень влиятельный комментатор, говорит о законах, о правовых учреждениях, о том, что необходимо, чтобы была биржа, были законы. Берешь все это, как будто берешь запчасти для компьютера и собираешь его. Все будет работать здорово. Но мы все чаще убеждаемся, что такого не происходит. Когда все запчасти собираешь вместе, в реальной жизни не обязательно это все будет работать. Но очень трудно отказаться от этой идеи. Мы слишком много внимания уделяем этому списку, шаблону того, что мы, как нам кажется, должны получить. Но мы должны рассматривать все в контексте происходящего. Я говорю не только о России. Мы рассматриваем весь мир, видим многие страны, там происходят те же явления. Мы рассматриваем теорию и игнорируем все остальное. Норт говорил об эволюции реформ, о медленных изменениях. Например, он изучал потребности средневековых купцов. Когда они начали заниматься международной торговлей, это была эволюция, они строили суда, переходили на более серьезный уровень. Тогда был необходим новый уровень для того, чтобы что-то заменило традиции.

Когда мы подходим к этим деталям, кажется, что можно перескочить в современный мир и взять сразу самые разные учреждения, организации, законы, которые хорошо работали в других странах. Но иногда это не так хорошо работает. Иногда у нас идеализированный взгляд, связанный с какими-либо законами. Законы отличаются, право отличается от того, что мы можем встроить в наш компьютер, или от программного обеспечения, которое мы можем использовать в нашем компьютере. Если закон укоренится, он должен быть принят обществом.

Когда мы говорим о законах, об учреждениях, которые появляются, надо помнить: они будут работать, если существует спрос в обществе. Антон Александрович говорил о важности качества законов и права. Это в каком-то смысле второстепенный вопрос. Всегда можно сказать, что закон не так хорош, мы находим в нем недостатки, закон может быть лучше. Но если он фундаментально не подходит стране, если он не соответствует потребностям людей, тогда это совсем другая проблема.

Но когда мы говорим о реформах, которые осуществляются сверху, — опять же это не уникальное российское явление. Во многих странах переходного периода это используется. Но политики вроде бы должны знать, что требуется обществу и чего оно хочет.

Знают ли об этом политики на самом деле? Какой посыл идет для жителей России? Россия ведь действительно уникальная, может быть, не полностью уникальная, потому что те же вопросы были в других государствах и республиках СССР. Но во время советского периода, в сложные времена, как мы знаем, законы использовались для определенного практического применения, для того, чтобы претворять в жизнь интересы тех, кто находится у власти. Но закон должен быть щитом для граждан, чтобы государство не творило произвол. Мы должны помнить о том, что существовал большой список прав человека, например, в советской конституции, но эти права часто не соблюдались, там была нестыковка. Эта возможность граждан себя защитить и продвигать свои интересы — критически важное различие, если сравнивать государственный социализм и то, что мы можем называть демократией, правовым государством. Когда реформы проходят сверху вниз, опять же можно их защитить, потому что двигаться надо быстро, выбора нет. Но один из сигналов, который был послан обществу, — это то, что все осталось по-старому, никто не слушает нас, все насаждается сверху и навязывается нам.

Поэтому здесь возникает вопрос: прошли бы реформы по-другому, если бы сверху более активно слушали и обращали больше внимания на потребности общества? Я не хочу сказать, что закон должен обязательно отражать общество, потому что мы все согласны: законы могут и должны помогать социальным изменениям. Это что-то вроде социальной инженерии в каком-то смысле, часть стратегии развития. Но если закон оторван от реальности, тогда он не имеет смысла. В лучшем случае это просто закон, который не работает, а в худшем случае это один из многих законов, которые не работают. Потенциально это приведет к тому, что люди будут считать, что законы — это вообще неважно, появится правовой нигилизм. Мы об этом тоже сегодня слышали.

Нам говорят, что законы писать трудно, но здесь более сложный вопрос. Ведь качество не касается того, какова цель, о которой мы должны помнить, когда создаем определенное законодательство. Я хочу сказать, что мобилизация права возможна только тогда, когда есть спрос на право. Я бы сказала, что это необходимое, но недостаточное условие. Я надеюсь, что вы со мной согласны. Сейчас можно спуститься с небес на землю и перейти к конкретным примерам, когда были хорошие намерения, но это не работало.

Один из примеров, когда реформа вначале не работала, а потом немного была доработана. Это 1990-е годы, когда были введены рыночные механизмы, акционерные общества. Один из новых вопросов в России был, как защитить права миноритарных акционеров. Было введено положение закона о том, что для крупных компаний идет общее голосование. Я раньше занима-

лась корпоративным правом. С технической точки зрения это потрясающее решение проблемы. Это как раз то, что любой эксперт по корпоративному праву подтвердит. Общее голосование помогает миноритариям использовать их небольшую часть доли. Это действительно позволяет сделать так, чтобы их голос услышали в правлении компании.

Но проблема в том, что в середине 1990-х мы имели дело со страной, в которой люди не знали вообще, что такое акционеры. Большинство акционеров были людьми не очень продвинутыми, обычными работниками. Я работала тогда с оборонным заводом в Саратове, его больше нет, но тем не менее тогда я там была. Было ежегодное собрание, и они не понимали, что происходит, что это за ежегодное собрание акционеров, как работает это голосование и как можно сделать так, чтобы им в результате стало лучше. Они вообще не понимали, их поражала идея, что они могут проголосовать и это им поможет. В результате ничего не помогло, потому что был более циничный подход, никто не собирался защищать этих мелких акционеров. На самом деле собирались защищать крупных институциональных инвесторов, которые появлялись и понимали, как все это работает, могли воспользоваться правами акционеров в полной мере.

Дело в том, что у нас нет проблемы с качеством законов, потому что с технической точки зрения решение проблемы было правильное, но это решение не встраивалось в ожидания и потребности общества.

Второй пример — недавнее решение, медиация. Медиация — подарок свыше, казалось, что в российскую систему она отлично вписывается. Мы читаем социологическую литературу, формальные и неформальные механизмы — медиация как раз об этом. Ты не к судье идешь в случае спора, а сам берешь на себя ответственность, работаешь с третьей стороной, которой ты доверяешь, и самостоятельно решаешь проблему. Медиация тем не менее большого успеха не имела, если мы меряем успех использованием. Ее восприняли с большим энтузиазмом, когда был принят этот закон, как ученые, так и активисты. Были созданы центры медиации, несколько из них финансировалось из внешних источников. В этом тоже ничего страшного не было. Они были созданы для того, чтобы способствовать распространению процесса медиации. Некоторые люди говорят: «Может быть, это очень дорого, поэтому не прижилось?». Нет, все предлагалось бесплатно, тем не менее людей это не заинтересовало, они не пользовались возможностями медиации.

Я хотела бы рассмотреть вопрос медиации с точки зрения спроса на право. Основная аргументация здесь следующая. Надо задать вопрос: медиация в России является решением или поиском проблемы? Если посмотреть на другие страны мира, то альтернативные разрешения споров, включая медиацию, появляются и принимаются обществом, когда суды уже не справляются

с работой. Им просто нужно ждать долгие годы, чтобы дойти до вашего дела. В США очень маленькое количество коммерческих споров сейчас несут в суд, потому что на результат уйдут годы. Люди просто проживут свою жизнь, не дождавшись результата, поэтому они пользуются возможностями либо медиации, либо арбитража. Это имеет смысл и логично.

Где еще медиация может быть логична и иметь смысл? Очень часто в семейных ситуациях, делах о наследовании эта проблема в суде представляет собой верхушку айсберга. На самом деле все связано с тем, что происходит в отношениях родственников, иногда друзей или соседей. Если вы ограничите этот вопрос судебным разбирательством, возникнет серийное дело. Будет возникать одна проблема за другой. Медиация позволяет рассмотреть суть дела, устранить корень проблемы.

Так какова проблема в России? Очень интересно, что Антон Александрович говорил об этом в самом начале. Как нам вообще перевести «спрос на право»? Эта проблема и с медиацией.

Если вы читаете журнал «Третейский суд» или другие журналы, которые посвящены вопросам медиации, очень часто задают вопрос, как переводить это на русский язык? Называть «медиация» или «посредничество»? За каждым из этих терминов свой багаж. Я думаю, что большое количество россиян просто не понимает слова «медиация». Очень сложно чего-то хотеть, если не знаешь, что это такое. Можно сказать, что ты не можешь просить того, о чем не знаешь, существует оно или нет. Ты не можешь этого хотеть.

Если вернуться сейчас к вопросу о качестве, конечно, мы можем спорить о том, как медиация в России создавалась. Мы можем сказать, что она могла бы пойти лучше, если медиацией можно было бы воспользоваться только после того, как вы подаете иск в суд, или медиацию нужно совсем выводить за рамки судов, или суды должны утверждать медиацию. Я много разговаривала с судьями, много времени провела в судах. Судьи говорят мне, что, после того как люди приносят иск в суд, они не всегда понимают, что судья предлагает им возможность медиации. Они говорят: «Мы вам принесли дело, зачем вы его нам обратно отдаете?». Сама идея непонятна и незнакома жителям России.

О законе, который принят несколько лет назад, можно сказать: «Еще не вечер, еще есть много времени, все может измениться». Может быть, общество это примет со временем, может быть, суды решат, что надо дела разбить по категориям, и по некоторым категориям автоматически будет применяться медиация. Так делается во многих странах. Тогда люди лучше поймут это, а с пониманием придет и спрос на медиацию.

Я думаю, что медиация — прекрасный пример того, как можно взять какую-то идею, которая великолепно выглядит, кажется, что она даст пре-

красные результаты, но, так как она несвоевременна, она не работает, ничего не получается.

И последний пример, которым я бы хотела сегодня воспользоваться, связан с арбитражными судами. Мы сейчас как раз вспоминаем о работе Антона Александровича, это связано с упрощенным производством. Когда оно было введено в 2002 г. в результате реформы арбитражно-процессуального кодекса, это шло под фанфары. Я помню, председатель суда Яковлев рассказывал, как суды будут освобождены от рутинных дел, как это будет здорово, потому что такие дела только забивают время. Так вначале и произошло, большое количество дел шло по этому производству. Суды сократили бумажную работу, не проводили слушания в полном объеме, но со временем использование этой возможности сошло на нет из-за формулировок закона. Я думаю, в прошлом и позапрошлом году это обсуждалось сотрудниками Высшего Арбитражного Суда, тогда предлагали даже включить поправки в арбитражно-процессуальный кодекс. Поправки заключались в том, чтобы по некоторым категориям дела сделать обязательным упрощенное производство, и все изменилось.

Это пример того, как люди прислушивались к ситуации, понимали ее, причем не только обычные люди, но и судьи, которые старались понять, что же нужно для того, чтобы институт заработал, чтобы хорошая реформа заработала.

В заключение о самом главном: что мы должны для себя уяснить и вынести из этой интерпретации спроса на право? Я думаю, первое, что нужно понять, — это то, насколько трудной является правовая реформа, насколько она сложна, в особенности, когда пытаешься поменять правовую культуру. Вы ведь не просто правила игры пытаетесь менять, вы хотите изменить поведение. Имеет смысл большее внимание уделять наличию или отсутствию спроса на право или на новые институты в обществе, по мере того как идет этот процесс. Я возвращаюсь к началу, нужно большее внимание уделять реалиям российского права, смотреть, какие законы работают и почему. Нужно проводить исследования.

За 20 лет своей работы исследователем я поняла, что очень много всего изменилось. Вы видите это на страницах основных юридических журналов. Раньше много писали о тексте законов, а сейчас появились уже социологические статьи, которые помогают нам понять, как закон работает. Я надеюсь, что эта тенденция будет развиваться.

Антон Иванов: У меня есть один вопрос. Вы говорили о том, что многие законы должны соответствовать принципам *plug and play*. Я не знаю ни одного нашего закона, который был создан по этому принципу или мог исполь-

зоваться сразу, как его приняли, без инструкций, подзаконных актов, разъяснений судов и т.д. Может быть, меня присутствующие в зале поправят.

Вы считаете, должна быть специальная установка, чтобы законы были user friendly, чтобы их изначально писали такими? Чтобы можно было их легко сразу использовать. Или же все-таки причина в другом?

Кэтрин Хэндли: Да, в идеале нужно принимать во внимание интересы и понимание общества. Я не могу с вами не согласиться. По каждому закону нужны подзаконные акты, инструкции и разъяснения. Это тоже может входить в состав plug and play. Я не сторонник, я считаю, что это не очень хорошо, ведь мы тогда думаем не о том, что делается и идет сверху вниз. Мы вместо этого должны понять, как общество понимает то, что ему предлагается. Тут возникает дилемма, по крайней мере в этой стране и в моей стране очень часто язык, которым написаны разъяснения, — это язык, который могут понять только специалисты, а не обычные люди. Профессор Волков говорил об этом. Ты не можешь мобилизовать право, если ты его не понимаешь, не понимаешь, как закон тебе поможет. Цель — сделать так, чтобы не специалисты, а обычные люди поняли, как эти законы, которые написаны в книжках, могут помочь им.

Антон Иванов: Я предоставляю слово профессору факультета права ВШЭ Сергею Анатольевичу Пашину.

Сергей Пашин: Речь идет о выступлении на тему «Право присяжных заседателей». Я полагаю, что спрос не столько на право, сколько на правосудие, потому что правосудие выступает средством улавливания, формулирования, демонстрации и применения права.

Не так давно Мосгорсуд разбирал уголовное дело о взятке. Еще тогда можно было с присяжными слушать дело о взятке. И присяжные чуть-чуть этого взяточника не оправдали, а потом записали ему снисхождение, хотя в том, что он нарушил уголовный закон, никаких сомнений не было. Почему? Присяжные раскололись. Среди них были предприниматели, которые говорили: за что же тут судить? Берут-то все чиновники, а у него откат не 10%, как положено, а только 7%! Он вообще святой человек. Может быть, даже и поощрительное частное определение выписать! Закон нарушен, но присяжные рассматривают эту историю в более широком контексте, с точки зрения нашего бытия. И они говорят: а почему этот? Почему он должен быть козлом отпущения в данной ситуации?

Я думаю, и это мой тезис, что в каждой точке пространства есть разные системы права. Одну и ту же точку пространства пронизывает множество

разных прав, если будет позволено так выразиться. Например, завтра у нас светлый праздник, Международный день цыган.

Что мы знаем про цыган? «Не поехать ли нам к Яру» в основном, да? Но ведь цыгане — очень интересный народ со своим правом, судом, оправданием своей жизни, целой системой легенд. Цыган носит свое право на себе, если он считает себя членом этого сообщества. Дальше возникает вопрос: если его судить по федеральным нормам, то что из этого выйдет?

Я думаю, на вопрос о том, что является источником права, правоверные юристы ответят примерно так: нормативные акты. Если юрист — бакалавр, магистр или, не дай бог, кандидат — не тверд в истинной вере, то он скажет, что еще и судебная практика, или, как говорили Стучка и Пашуканис, правоотношение, социологический подход к праву. А самые злостные еретики, от которых «попахивает серой», скажут еще и про прецедент как источник права. И тут же получат: прецедента у нас нет, романо-германская система и т.д.

Недавно вернулся я из Махачкалы, из Дагестана. Там работают разные права: адаты, шариатское право, федеральное право. А придешь к имаму, который разрешает конфликты к вящему удовольствию мировых судей, — потому что это снимает с них долю нагрузки, они с удовольствием засиливают решения имама и муллы, — что у него стоит на полке в качестве источника права? Вроде напрашивается ответ: Коран. Нет. Коран он знает наизусть, ему это не надо. У него стоят труды улемов, богословов, специалистов, которые и производят право. Так что же тогда источник права?

Что касается римского права, то в «Дигесты» Юстиниана включены труды видных юристов (Гай, Ульпиан, Павел). Значит, источник права — это то, что делаем мы с вами, юристы, правоведа и т.д. Действительно, есть такая старая юридическая поговорка, принятая на Западе: «Право — это то, что говорят о нем судьи». Наверное, это хорошее рассуждение, но боюсь, этого недостаточно. Это достаточно для тоталитарного общества. Судей можно подкупить, запугать, как, собственно, и сделал Гитлер в свое время, который сперва собирался всех судей уволить, потом увидел, что они готовы на всяческие услуги. Тот, кто изучал дело № 3 в Нюрнбергском американском военном трибунале, знает историю про германских судей, которые говорили, что выполняли приказ государства. «Право — приказ государства, мы делали то, что от нас требовали». А фюрер, согласно закону, принятому Рейхстагом единогласно, — верховный судья германской нации. А любовь к фюреру — правовая категория. Кто не любит фюрера, тот преступник, все записано в законе, как положено.

Я бы добавил к этой формуле: право — это то, что судьи говорят о нем, и то, что согласны применять присяжные, представители народа. Потому что

судей надо корректировать. «Summum ius, summa iniuria», высшее право — высшая несправедливость. Может быть, наших судей не надо корректировать? У меня есть богатая коллекция разных судебных решений.

По-моему, однажды я цитировал великолепное решение Хабаровского краевого суда, оно очень хорошее, просто изумительное. Дело о преступном сообществе, наркотиках. Члены так называемого преступного сообщества сколотили это преступное сообщество, потому что за него звездочки крупнее дают. Они друг друга знают, при этом говорят: «Мы на сходняках не были, клятвы верности не давали. Мы вообще друг друга не знаем, мы разные люди, нас сколотили в это сообщество». На это Хабаровский суд пишет: «Доводы стороны защиты об отсутствии доказательств о принятии подсудимых в члены преступного сообщества, дачи ими клятвы верности, сведений о посещении ими сходов сообщников не только не опровергают предъявленное обвинение, а, напротив, подкрепляют его, поскольку указанные обстоятельства свидетельствуют о конспиративности деятельности этой организации, члены которой всячески избегали документирования их преступной деятельности».

Вот как. Значит, преступники еще должны вести отчетность. Верховный суд говорит: правильно, только подкрепляет. Не давал клятвы — значит, тем более преступник. И давал — преступник, и так — преступник. Я думаю, что какая-то гниль в Датском королевстве. Надо разбираться и корректировать судей.

Студенты, мои магистры, мне рассказывали, что существует предсказуемость судебного решения. Я говорю: слава богу! У нас судебные решения предсказуемы! 99,5% обвинений, что уж тут! А что касается единообразия... А надо ли идти в суд, если решение суда предсказуемо? Если оно и так известно, зачем тогда идти в суд? Украл — поезжай в Саранск, постучи в дверь колонии, закажи заранее себе нары и располагайся. В суд идти совершенно ни к чему.

Я думаю, что суд — место, где разные системы права сталкиваются, обсуждаются, и суд становится на сторону той или другой из них. Суд — это не место, где все предсказуемо. Я понимаю, что, может быть, гражданский суд должен быть предсказуемым. Граффало в свое время писал про существенную разницу между судьей по уголовным и гражданским делам. Но в уголовном процессе все не так, это не штамповка, это индпошив, я бы сказал. Это площадка, где разные правовые представления сталкиваются, и кто победит, еще неизвестно.

Эти разные правовые представления в суде присяжных либо согласуются, либо начинается борьба между ними. Какое оружие в руках у присяжных? Главное оружие — нуллификация, когда закон нарушен, а присяжные

говорят «невиновен». Американская революция и период, предшествовавший этой революции, я думаю, хороший тому пример. Оружие недемократической власти, конечно, — оперативное сопровождение процессов, шельмование присяжных, урезание их компетенций и т.д. Я думаю, не надо приводить особо много примеров нуллификации. Например, в Англии времен королевы Виктории присяжные, узнав, что за хищение свыше полуфунта положена виселица, заявили, что 10 фунтов стерлингов равны 10 шиллингам, лишь бы обвиняемую не повесили. В России очень типично было оправдание бродяг. С точки зрения русского человека, земля божья, бродить по ней может кто угодно. То, что у него паспорта нет, это не преступление. Поэтому все время присяжные оправдывали бродяг. В России в основном говорят про дело Краскиной в Иванове, она зарезала своего сожителя. Она не отрицала этого. Присяжные ее оправдали, сказали: невиновна. Но есть и много других примеров.

Я хочу подчеркнуть, что нуллификация — не акт произвола, глупости, невежества. Это способ проявления права. Федор Михайлович Достоевский, по-моему, очень хорошо сказал: «Пусть присяжные прощают преступников, но беда, если преступники сами начнут прощать себя». А присяжные могут, потому что человек испытал судьбу в суде. Суд и судьба — однокоренные слова.

В чем присяжные расходятся с судьями? Здесь я с удовольствием отдаю дань уважения своему коллеге, выпускнику ВШЭ Сергею Петровичу Постылякову. Примеры и выводы, которые я делаю, во многом основаны на нашем совместном исследовании. Мы изучили более 400 апелляционных и кассационных определений Верховного Суда. Это три четверти определений, которые в год выносит Верховный Суд, по делам с присяжными. Сергей Петрович мог бы много и другого забавного рассказать, но вот то, что мне кажется важным для пленарного заседания. Право присяжных расходится с правом наших судей по крайней мере по трем основным факторам. Во-первых, по отношению к презумпции невиновности, во-вторых, по отношению к попыткам, в-третьих, по отношению к роли и месту защиты в процессе.

С презумпцией невиновности, в общем, все понятно. В суде присяжных в 20 раз больше оправдательных приговоров, чем в обычной судебной системе. Это зеркало, которое поднесено к нашей судебной системе. Для правоохранительных органов оно поднесено к глазам, чтобы посмотрели на себя, а для судебной власти, наверное, поднесено уже к губам.

Присяжные исходят из той странной версии, что прокурор и следователь могут ошибаться. Сколько я говорил с присяжными, они сплошь и рядом говорят: «Нам кажется, этот человек был виновен». А почему вы его оправдали? Они говорят: «Нас спросили, доказано ли, что он виновен. Не

доказано». Значит, присяжные делают различия, у них рефлексия. Доказана вина, наличествует вина? Вот где объективная истина.

Теперь давайте посмотрим, что думают наши судьи. Вот, например, установка председателя Мосгорсуда. «Если в суд представлен только протокол, то мы верим документу. Когда слово милиционера против слова гражданина, мы верим милиционеру. Мы говорим: знаешь, милый, если ты не виноват, то приходи и доказывай». Это опубликовано в «Российской газете», это не кулуарные рассуждения. Это установка для судей города-героя Москвы. Поскольку это столичный суд, он не может не оказать влияния на все остальные. Мы-то думаем: ни одно доказательство не имеет заранее установленной силы. *In dubio pro geo*, «в сомнительных случаях в сторону подсудимого»; а все по-другому. Присяжные ведут себя не так, как обычные судьи.

Теперь о пытках. Профессор Яков Ильич Гишинский опрашивал разных людей и выяснил, что примерно 4% обычных граждан подвергались пыткам, а если говорить о тех, кто находится в колониях, то в разных колониях — от 40 до 60% заключенных. С точки зрения присяжных, государство утрачивает право судить человека, если пытало его. Поэтому присяжные оправдывают таких людей или записывают им снисхождение. На это, как вы понимаете, государство отвечает зубодробительным ударом. Верховный Суд запрещает в присутствии присяжных говорить о пытках.

Кто здесь прав, а кто виноват? Давайте вспомним Европейский суд, дело «Гладышев против России». Там прямо сказано с точки зрения европейских судей, что, если человека подвергали жестокому или унижительному обращению, то принятие доказательства, полученного в результате такого воздействия, даже если это доказательство не имело решающего значения, ставит справедливость правосудия под сомнения. Получается, наши присяжные больше европейцы, чем наши судьи.

И третье: отношение к защите, адвокату. Совершенно явное преступление, убийство. Присяжные записывают снисхождение. Почему? Они говорят: плохой адвокат у него был, пассивный, он все обнимался с мамой подсудимого, утешал ее, проявлял человечность, а фамилии путал в процессе. Верховный Суд на это отвечает: адвокату нельзя сомневаться в объективности следствия, адвокату нельзя порочить свидетелей обвинения, адвокату нельзя ставить под сомнение доказательства, признанные судом допустимыми.

Ставропольский край. Оправдан некий господин Типикин. Верховный Суд отменяет оправдательный приговор. Какие основания? После оглашения судом протокола осмотра места происшествия адвокат дал субъективный комментарий, свою интерпретацию детального снимка следов с целью навязывания своего мнения, чтобы изменить объективное отношение присяжных заседателей. Суд уже знает, в чем объективное отношение присяжных

заседателей. Кроме того, адвокат делал попытки дать свою субъективную оценку представленным доказательствам, ставя их под сомнение. Зачем адвокат, интересно, приходит в процесс, не для этого ли? Нет, для этого.

При таких обстоятельствах судебная коллегия считает, что своими действиями адвокат оказал влияние на формирование мнения присяжных заседателей. Даже не написано «оказал незаконное влияние», просто оказал влияние. Поэтому приговор не может быть признан законным, он подлежит отмене. Отменили, направили, осудили, все как положено.

У меня в руках проект постановления пленума Верховного Суда, его скоро примут. Он называется «Применение судами законодательства, обеспечивающего обвиняемому права на защиту». Вы с удивлением увидите, что если адвокат затягивает процесс, то суд вправе по этому постановлению назначить независимо от позиции обвиняемого адвоката, который не будет затягивать процесс. Еще суд будет определять, хорошо ли работает адвокат. «Если защитник в судебном разбирательстве выполняет свои процессуальные обязанности ненадлежащим образом, вопрос о его замене может разрешаться судом без ходатайства обвиняемого».

Я долго думал, что где-то это читал, но где же? У Вышинского? Нет. Может быть, у Крыленко, у Курского? Тоже нет. У Ленина в письме к Стасовой? Нет, там Ленин просто ругается. Долго искал, нашел. Как не найти! «Судья обязан прекращать возникающие во время суда излишние словопрения, пререкания защитников и вызывание излишних свидетелей. Защитник назначается не по указанию обвиняемого. Пусть судья остерегается такого защитника, ведь подобный адвокат может быть охоч к словопрениям и злонамерен. Пусть судья назначит защитником честного человека, относительно лояльности которого не возникает никаких сомнений». Это XIV в., это «Молот ведьм»! Два сумасшедших монаха, Шпренгер и Инститорис, наставляли инквизиторов, как им вести дела.

В Чечне в октябре прошлого года адвокат обвиняемого Кутаева заявил, что обвиняемого пытали, представил снимки синяков. На адвоката Верховный Суд Чеченской Республики направил частное определение, во-первых, возбудить уголовное дело против него Следственному комитету, «клевета на органы», органы у нас не ошибаются. Во-вторых, против него адвокатская палата должна устроить дисциплинарное преследование, потому что нехорошо говорить о пытках в таком светлом заведении. И опять же Шпренгер и Инститорис: «Судья увещевает в конце, чтобы этой защитой адвокат не навлек на себя обвинение в покровительстве еретикам, в противном случае ему грозит отлучение».

Присяжные, похоже, опять же больше европейцы, чем наши судьи. Они интуитивно привержены принципам права. Это, мне кажется, исключитель-

но важно. У меня есть много примеров всякого рода, но в самом общем виде я бы сказал, что наши присяжные — православные христиане, право у них человеческое. Обида за эту человечность прорывается во многих судебных актах. Например, 2013 г., уголовное дело из Ростовской области. Адвокат Шевченко выступает в прениях и говорит, что «хотел бы, чтобы присяжные заседатели приняли решение в соответствии со своей совестью, не брали на свои плечи всю тяжесть ответственности за несправедливый вердикт». Председательствующий судья останавливает адвоката, разъясняет ему о недопустимости такого высказывания и обращается к присяжным заседателям с просьбой не принимать данное обстоятельство во внимание. Верховный Суд говорит: «Правильно, адвокат не должен говорить присяжным, что они должны решить дело по справедливости». Это обидно.

Я думаю, что наше право присяжных, во-первых, европейское, пусть и интуитивно, во-вторых, право милосердия.

Не гибели, не кары хотят наши присяжные. Они хотят, чтобы правда и милость царствовали в судах. Достоевский правильно написал: «Для нас осужденный — несчастный. Западный человек радуется торжеству справедливости, а наш человек — нет. Нет, народ не отрицает преступления и знает, что преступник виновен. Народ знает только, что и сам он виновен вместе с каждым преступников». Это, мне кажется, особенность права наших присяжных заседателей.

Сейчас мы видим ликвидацию суда присяжных в России. Достаточно сказать, что в 1999 г., когда суд присяжных был лишь в девяти регионах России, перед судом присяжных предстало 880 человек, а в первом полугодии 2014 г. — 433 человека. Если умножить на два, выйдет еще меньше. Количество регионов, где работают присяжные, увеличилось на порядок, а количество дел такое же. Количество составов преступлений, подсудным присяжным, в 1999 г. было 47, а сейчас 23. Наконец президент говорит: «Давайте расширим компетенцию суда присяжных». А Верховный Суд в ответ на это предлагает ликвидировать суд присяжных, чтобы никакого суда присяжных не было, чтобы судья совещался вместе с присяжными — а это конец суда присяжных — и чтобы их было семь в областных и пять в районных судах. По сути, я бы охарактеризовал это как конституционный переворот, извините за жесткую формулировку.

Конституционный Суд пишет: «Судопроизводство с участием присяжных заседателей, в котором не профессиональный судья, а коллегия присяжных самостоятельно принимает решение по вопросу о виновности, имеет особую конституционно-правовую значимость». А какую конституционно-правовую значимость имеют невиданные для России составы суда, которые предлагает Верховный Суд? Никакой, это не суд присяжных.

Был я в одном городе, хороший город, курортный, рыба там хорошая. Замначальника уголовного розыска мне все показывал, объяснял, а потом сказал: «Знаете, нашим городом правит мафия, но нам повезло, во главе мафии — мэр и прокурор». Так что и нам повезло, ибо конституционный переворот совершается не какими-то неграмотными черными полковниками, а людьми с высшим юридическим образованием, которые и призваны удовлетворять наш спрос на право. Слава богу, дай им бог здоровья.

Я завершаю свое выступление двумя словами. Еще римляне говорили: пусть консулы будут бдительны. Защитить суд присяжных — наше кровное дело.

Екатерина Ходжаева: В интервью с адвокатами, которое мы проводим в нашем исследовании, я часто слышу, что суд присяжных профессионализируется. Они под этим имеют в виду, что присяжные начинают либо верить судье, либо перенимать у него то мышление, которое вы в своем докладе критикуете. Ваши исследования подтверждают этот тезис или все-таки это не везде так?

Сергей Пашин: Самое плохое, когда присяжные профессионализируются принудительно. Суды купируют некоторые фамилии в списке присяжных, и в роли присяжных выступают одни и те же люди. Это подрыв идеи суда присяжных. Давеча одна представительница «Единой России» сказала, что вообще простых людей нельзя допускать к суду, надо, чтобы образованцы судили. Вот это оно и есть, это переход к системе народных заседателей, которые были, по сути, членами трудового коллектива судов.

Присяжные, конечно, должны отбираться методом случайной выборки, судье присяжные очень доверяют, им нужны какие-то особые подлости с его стороны, чтобы они начали работать самостоятельно.

Вот тогда тут все и начинается. Например, присяжные перестают совещаться в совещательной комнате, а выходят в парк и о деле говорят там. К несчастью, присяжные очень доверяют судье, но они не так глупы. Поэтому есть всякие противоядия, которые они вырабатывают.

Антон Иванов: Теперь пришло время выступить Екатерине Ходжаевой, она представляет Институт проблем правоприменения.

Екатерина Ходжаева: Это исследование мы проводили вместе с Андреем Александровичем Яковлевым, но он, к сожалению, не смог презентовать его.

Я буду очень кратко говорить только по теме этого мероприятия. Наш доклад, который скоро появится в Интернете, содержит намного больше

данных. Я кратко расскажу об адвокатском сообществе, о том, что оно неоднородно. Больше внимания уделю двум аспектам: спросу на адвокатские «услуги» (я позже скажу, почему в кавычках) и тому, как мы видим адвокатуру сегодня, какой спрос она могла бы реализовать как экспертное сообщество. Оценка адвокатами правоохранительных органов и судов также могла бы быть сегодня востребована, это тоже имеет отношение к спросу на право. Представлю основные выводы, которые мы сформулировали в докладе.

Это исследование было реализовано совместно Институтом анализа предприятий и рынков, ВШЭ и Институтом проблем правоприменения при Европейском университете в Санкт-Петербурге. Оно ставило перед собой очень много вопросов. Мы хотели, во-первых, собрать более или менее репрезентативный материал о том, кто такие сегодня в России адвокаты. Есть много мифов относительно того, как рекрутируется адвокатское сообщество, какой карьерный бэкграунд у тех адвокатов, которые имеют действующий статус, и т.д. Мы хотели собрать статистическую информацию, ответить на эти вопросы, какие-то мифы развенчать или подкрепить уже репрезентативными данными.

Также впервые мы хотели бы понять, как вообще устроено профессиональное сообщество с точки зрения его нагрузки, рутины профессии, основных типовых практик работы по делу. Этические взгляды представителя адвокатского сообщества — очень важный аспект, особенно в контексте того, что сегодня лидеры органов адвокатского самоуправления активно апеллируют к этическим аспектам профессии. Кодекс адвокатской этики представляется им основным инструментом.

Мы попытаемся ответить на вопросы, каков спрос на адвокатские услуги, как он определяет перспективы развития сообщества и какова оценка адвокатами практик правоприменения в тех регионах, где они проживают. Также в нашей анкете был ряд вопросов, интересных самому адвокатскому сообществу, например, вопросы об адвокатской монополии и некоторых других практических аспектах.

Надо сказать, что исследование было проведено при организационной поддержке Федеральной палаты адвокатов и региональных палат.

Вот краткие сведения о том, кто и как был опрошен. Наша выборка — 3317 человек, 4,7% от действующей генеральной совокупности, если под ней понимать все адвокатское сообщество, включая Севастополь и Республику Крым. Но сам ход сбора данных и пилотный опрос, который мы реализовали в одном из регионов, показали, что практически вся генеральная совокупность адвокатского сообщества России — недостижимое явление. Даже региональные палаты, как показало наше пилотное исследование летом 2014 г., могут охватить максимум четверть сообщества, то самое орга-

низационное ядро в регионе, которое так или иначе координируется региональной палатой.

Поэтому мы все-таки не ставили себе огромные цели достичь репрезентативной выборки для всего адвокатского сообщества, но в качестве генеральной совокупности для себя представляем именно это организационное ядро, которое включает профессиональный круг практикующих адвокатов, находящихся под организационным влиянием палат.

Опрос был проведен в 35 регионах страны, в 33 из них — силами палат, т.е. анкеты доставлялись в палаты, а координаторы на местах их распространяли. В двух регионах — Москва и Ленобласть — мы делали исследование сами, сотрудники Института проблем правоприменения сами организовывали выборку, но возврат анкет показал, что мы, даже заставив себя учесть все категории адвокатского сообщества и разработав выборку на основе систематического случайного опроса, все равно пришли к тому, что в опросе приняли участие только те, кто так или иначе находится под воздействием региональной палаты. Это показывает, насколько разрозненно сегодня у нас в регионах существуют адвокаты.

Ряд регионов вернули нам анкеты. Самый большой возврат в Ставропольском крае — 376 анкет.

Следующий мой небольшой тезис: не секрет, что адвокатское сообщество представлено совершенно разными людьми. Для того чтобы вы понимали, кого мы опросили, насколько это действительно репрезентативно, нужно сказать, что у нас в генеральной совокупности по реестру 59,5% составляют мужчины. В нашей выборке мужчин 56,5%, исследование более или менее репрезентативное, если принять тезис о том, что мужчины в равной степени с женщинами входят в организационное ядро.

У нас в основном опрошены представители коллегиальных форм адвокатских образований. Это также связано с особенностями рекрутинга респондентов.

Самое интересное то, что обычно у адвокатов есть негативный имидж; считают, что в адвокаты в регионах идут неуспешные юристы, которые не могут устроиться в госорганах. Наше исследование показало, что образовательный уровень частично подтверждает этот момент. У нас 22% адвокатов, которые были опрошены, имеют первое образование не юридическое. Они пришли в юриспруденцию, получив другое образование, в большинстве — гуманитарное. Чуть больше половины учились в классических университетах своих регионов. В дневной форме училось чуть меньше половины адвокатского сообщества, а почти 40% получили образование заочно.

Понятно, что такой тип рекрутинга через палаты обеспечивает нам большую представленность в выборке тех адвокатов, которые участвуют

в органах адвокатского самоуправления, в палатах, комиссиях и других созданных там подразделениях, а также тех адвокатов, которые являются лидерами или входят в состав управления крупных адвокатских образований в регионе. Таких — почти четверть нашей выборки. Это люди с неким статусом в сообществе. 75% опрошенных адвокатов такого статуса не имеют.

Чуть больше половины респондентов приходится на тех, у кого адвокатский стаж меньше 10 лет, 12,8% — уважаемые адвокаты в своих регионах, они имеют адвокатский стаж более 20 лет. Они же часто и представляют палаты и органы, управленческие структуры адвокатских образований.

Самый интересный вопрос касается работы мифа. Мы часто сталкиваемся с представлением о том, что адвокатское сообщество рекрутировано зачастую за счет работников следственных органов и прокуратуры. Наше исследование позволяет более или менее репрезентативно ответить на вопрос, сколько же таких адвокатов. Мы видим, что 31% имеет опыт работы в обвинении, 25% пришли в адвокатуру самостоятельно после вуза или из другой профессии, 7% — бывшие работники судов, в первую очередь аппаратов судов. Судей в отставке среди адвокатов очень мало. Было изменение их статуса, они потеряли статус судьи. Но 28% адвокатского сообщества, принявшего участие в нашем крупномасштабном исследовании, не имеет опыта работы на стороне обвинения. Они пришли в адвокатуру из бизнеса или юридических фирм, просто получив этот статус, расширив для себя возможности судебного представительства.

Специализация — сложная вещь. Она слабо прогнозируема. Конечно, есть адвокаты, которые специализируются только на арбитраже или в уголовном процессе, но в нашем исследовании узких специалистов, у которых 100% дел в определенном типе процесса, было очень мало. Мы сгруппировали их следующим образом: 38,7% приходится на тех адвокатов, у которых доля таких дел в их общей нагрузке составляет больше 60%, высокая специализация на гражданском процессе — чуть больше трети адвокатов, а все остальные так или иначе сочетают разные виды дел. Надо сказать, что узкая специализация, высокая или хотя бы умеренная на административных делах — удел очень узкой ниши, например, автоправо или еще какие-то дела, которые статистически составляют меньше 1%.

Теперь я перехожу к основным результатам. Спрос и доступность «услуг» адвоката. По поводу того, что «услуги» в кавычках. Мы знаем, что, согласно определению высших судов, адвокат предоставляет не услуги, а помощь, но все равно это не исключает возможность осмысливать его деятельность в финансовой парадигме и в парадигме востребованности, в том числе и финансовой обеспеченности этой востребованности. Мы понимаем, что здесь адвокаты имели в виду именно возможность заработать на своей деятельности.

По оценке адвокатов, спрос на их услуги за последние пять лет уменьшился. Так считают 41% адвокатов. В 2 раза меньше людей указали, что спрос на их услуги вырос. Если посмотреть по типу региона — насколько это крупный регион, — мы видим, что падение спроса отмечается чаще в крупных густонаселенных регионах, где у нас есть большая статистическая доля представленности адвокатов. При этом одновременно в этих регионах адвокаты указывают, что почти половине населения так или иначе их услуги доступны. Это очень интересный момент.

Понятно, что не только от экономического развития региона зависят спрос, востребованность, возможность оплатить услуги адвоката. Это также связано с индивидуальным опытом респондента, который отвечает за то, как оценивается спрос. Те адвокаты, которые работают в адвокатских кабинетах, ведут индивидуальную предпринимательскую деятельность, более положительно оценивают спрос. Им кажется, что спрос растёт, чаще, чем в целом по выборке.

Те адвокаты, которые часто выезжают за пределы своего региона, мобильны. Те, кого приглашают в другие регионы, также часто оценивают спрос как растущий по сравнению с адвокатами, которые никогда не выезжают из своего региона для ведения дел. На характеристику спроса также влияет индивидуальная клиентская база, разработанная адвокатом. Те, у кого клиенты по большей части — постоянный круг лиц, более положительно оценивают динамику спроса на свою работу.

Также важно показать, что в крупных городах у нас меньше пессимистических оценок, точнее, адвокаты, которые работают в целом по региону или в столице, менее пессимистичны, чем те, которые работают в крупных городах, но не в столице. В малом городе и селе очень интересная ситуация. Адвокаты, которые там работают, также воспринимают спрос как растущий. Возможно, это связано с оттоком квалифицированных юристов из того места, где они работают, и перераспределением рынка в их регионе. В небольшом селе или поселке городского типа, где работают всего три, максимум десять адвокатов, весь спрос достаётся им.

Член нашего исследовательского коллектива Антон Козун попытался смоделировать, кто же такие те адвокаты, которые финансово успешны и востребованы сегодня на рынке? В качестве основных критериев указаны мобильность, наличие постоянной клиентской базы, также влияет и рутинная работа. Если адвокат оценивает, что у него низкая загруженность, то мы слабо можем представить, что он востребован. На основе трех критериев — нормальная или высокая нагрузка, работа преимущественно с постоянными клиентами и большая территориальная мобильность — мы разработали индекс от 0 до 3: 0 — адвокаты, которые не отвечают ни одному из этих требований, а 3 — те, которые наиболее востребованы.

Самых востребованных в нашей выборке, а это успешное организационное ядро, оказалось меньше пятой части. Самые неуспешные, невостребованные адвокаты составляют 14%, среди них больше женщин, часто пожилых.

Специализация на уголовном процессе существенно связана с уровнем востребованности адвоката. Наиболее востребованы эти 18%, из них специализируется на уголовном процессе только каждый пятый. Остальные совмещают эти специализации, но почти половина из них так или иначе участвует преимущественно в гражданских делах, в то время как 62% наименее востребованных адвокатов специализируются на уголовном судопроизводстве. Это говорит нам о том, что практика работы в уголовном судопроизводстве, монополией на которое наслаждается адвокатское сообщество, является вынужденной специализацией. Люди хотели бы, наверное, быть более востребованными и в гражданском судопроизводстве, но клиентская база у них такова, что они этого пока себе позволить не могут.

Это часто новички, те, кто входит в профессию, или те, кто достиг пожилого возраста и не может конкурировать за рынок арбитражных дел или более выгодного гражданского судопроизводства.

Оценка спроса находится в серьезной зависимости от востребованности. Невостребованные адвокаты, попавшие в эту группу, в подавляющем большинстве считают, что спрос на их услуги падает, в то время как 18% востребованных, напротив, достаточно оптимистично видят спрос на свою работу.

Также отличаются и денежные вознаграждения, уровень доходов, который предполагается адвокатами для новичка и опытного. Адвокаты, которые являются более востребованными, представляют, что новичок в их профессии зарабатывает больше 20 тыс. в месяц, в то время как те, кто не востребован, указывают меньшую сумму для новичка.

Следующий сюжет, о котором я хотела бы вам рассказать, — это спрос на экспертизу адвокатов. Что могут адвокаты сделать сегодня для экспертного сообщества или для оценки юридического сообщества в целом? Основная гипотеза нашего исследования состояла в том, что назрела необходимость в адекватной экспертной оценке правоохранительной и судебной системы. Мы знаем, что сегодня МВД использует различные системы оценки со стороны населения. Знаем критику практики этих опросов и знаем также, что эти критерии оценивания по мнению населения недостаточно востребованы даже внутри МВД. Все равно раскрытие и другие количественные показатели доминируют при оценке деятельности тех или иных подразделений.

У нас была задача — протестировать, могут ли адвокаты выступать в роли экспертов для мониторинга правоохранительной и судебной системы, пото-

му что в отличие от рядовых граждан адвокаты в своей работе сталкиваются с этими органами постоянно. Мы хотели посмотреть, можно ли использовать этот адвокатский экспертный ресурс для такого мониторинга.

Достаточно критично наши респонденты отнеслись и к деятельности судов, органов прокуратуры, сотрудников следственного комитета и сотрудников МВД. Если суды и прокуратура реже обвиняются в частых нарушениях прав подзащитных, то сотрудники МВД — как следователи, так и, очевидно, оперативные работники — в трети случаев нарушают права подзащитных. Однако все равно остается, как минимум, десятая доля адвокатов, которые считают, что нарушений прав подзащитных в их регионе нет.

Здесь мы попробовали типизировать эти регионы. Возможно, в каждом регионе есть своя самонастройка между всеми субъектами уголовного преследования. Были выделены три типа регионов. Первый тип — регионы, в которых адвокаты указывают, что есть много нарушений как на этапе следствия, так и на этапе судебного разбирательства. Или есть много нарушений на этапе следствия, но мало нарушений в суде. Не было регионов, в которых доля положительных оценок сотрудников МВД превалировала бы над отрицательными. Все равно большинство адвокатов считали, что права нарушаются, но все-таки соотношение было минимальным по сравнению с другими регионами.

Есть регионы, в которых нарушения доминируют на этапе следствия, а суды, по мнению адвокатов, — более или менее ничего. И есть регионы, которые можно назвать сегодня болевыми точками, где адвокатское сообщество достаточно критично относится ко всем этапам расследования уголовного дела.

Исследование показало — и это ожидаемо, — что адвокатское сообщество неоднородно как по профессиональным характеристикам, способу получения юридического образования, каналу рекрутинга в профессию, нагрузке, мобильности, уровню заработка, так и по этическим установкам. Соответственно мы должны предполагать: если адвокатское сообщество в лице любых групп консолидированных адвокатов хочет что-то менять в своей профессиональной жизни, оно должно учитывать разные субгруппы как по профессиональным характеристикам, так и по разделяемым этическим представлениям.

Спрос на услуги адвокатов по их представлениям сокращается, это общая тенденция, как вы видели. Но всегда есть небольшая группа адвокатов, которая наслаждается своим успешным с финансовой точки зрения статусом. Наше исследование оценивает их как 18% от выборки. Здесь очень большая опасность, так как расширение судебного представительства и адвокатской корпорации за счет новых членов видится адвокатам естественным реше-

нием усилить себя. Наше исследование показало, что 83,5% опрошенных так или иначе положительно относятся к идее расширения права на судебное представительство только для адвокатской корпорации.

Но мы все-таки считаем, что с учетом этих негативных тенденций в оценке спроса адвокатскому сообществу больше стоило бы заняться вопросом того, как повысить собственную востребованность в юридическом поле и в поле оказания юридических услуг, а уже после этого предлагать расширять свою монополию на судебное представительство.

Сегодня уже звучал тезис о слабости позиции адвокатов по отношению к судебной-правоохранительной системе. Важно понимать, что это не слабые адвокаты как юристы. Здесь имеется в виду слабость адвокатуры в институциональном ключе. Как вы думаете, сколько процентов адвокатов не сталкивались с тем, что их запросы не удовлетворяют? Да, ноль. Но в нашем исследовании таких оказалось 36%. Как вы думаете, какое единственное массовое действие по защите прав подзащитного есть у адвокатов в судебном процессе? По сбору доказательств? Половина указывает, что они самостоятельно собирают характеристики личности, все остальное они просто не могут продвинуть. Наше исследование это убедительно показывает. Они, может быть, собирают какие-то данные, но в дело это не включается. Права адвокатов нарушаются. Необходимо менять институциональные правила игры в ворота судебного разбирательства в сторону состязательного процесса, реального; если у нас де-юре есть защитник, который имеет те или иные права, де-факто они должны удовлетворяться. Поэтому одной из наших рекомендаций является усиление консолидации адвокатского сообщества для перераспределения этих институциональных правил.

Наше исследование показало, что независимость адвокатуры определяется интересом и поддержкой со стороны бизнеса. Те 18% адвокатов, которые относятся к наиболее успешным и востребованным, больше участвуют в арбитражных делах, их больше задействуют в бизнесе для представления своих интересов. Поэтому именно с добросовестными предпринимателями должен быть этот союз. Конечно, не востребован сегодня и может быть использован критический взгляд адвокатов на практики правоприменения.

Кроме того, исследование показывает, что достаточно интересные результаты могут появляться с поправкой на лояльность тех или иных адвокатов или регионов. Но в целом некую объективную картину о том, каково сегодня состояние с правами подзащитных, мы из подобных исследований можем получить. Скоро этот доклад появится в Интернете.

Антон Иванов: У меня два вопроса. Я иногда из общения с адвокатами, особенно с представителями старой адвокатской гвардии, слышу многочис-

ленные претензии к новым адвокатам, пришедшим из правоохранительных органов. Скажите, ваше исследование подтвердило в целом ситуацию, что поведение таких адвокатов отличается от поведения представителей старой традиционной адвокатуры или нет? Я не буду какие-то конкретные примеры приводить, чем они занимаются, но пользуются, грубо говоря, старыми наработанными связями. Это не столько даже карманные адвокаты, это несколько другая категория, она в адвокатском сообществе, если я не ошибаюсь, называется «верблюды». Как вы думаете, показало это исследование или нет?

Екатерина Ходжаева: Я могу вам сказать, что исследование такого рода базируется на самообследовании. Люди сами заполняют анкеты, мы слабо можем представить себе правду их работы, но мы можем каким-то образом типизировать их на основании данных, которые собрали. Антон построил типологию адвокатов по этическим принципам, по отношению их к адвокатской этике. Мы видим, что адвокаты, специализирующиеся на уголовных делах, а среди них больше тех, кто имеет этот карьерный опыт, о котором вы говорите, чаще относятся к прагматикам и индивидуалистам по их этическим представлениям. Но наше исследование опять же показывает, что не столько сам опыт работы в тех или иных структурах влияет, сколько длительность этого опыта. У нас есть адвокаты, которые недолго там проработали, есть те, кто проработал дольше. Различия их по этическим представлениям также существенны. Но пригвоздить к столбу и сказать «ты плохой» на основе таких данных невозможно.

Светлана Васильева: У меня вопрос про специалистов pro bono. Вы говорили, что есть конкурирующие сообщества адвокатов, например, частнопрактикующие юристы. Что вы можете сказать по этому вопросу?

Екатерина Ходжаева: Мы не опрашивали частнопрактикующих юристов. В исследовании участвовали только адвокаты с действующим статусом. Мы тоже задавали вопрос pro bono. Мы подозревали, что там будет особая маленькая группа адвокатов, которые бьются за права. Половина указывала, что работала и продолжает работать pro bono. Теперь становится интересным вопрос, что же люди понимают под pro bono. Наш пилотный опрос как раз содержал этот вопрос, что такое бесплатная помощь. Чаще всего под ней понимаются просто консультации друзьям и знакомым, каждый из нас так или иначе кого-то консультирует. Почти половина адвокатов указывает, что они работают pro bono в пилотном регионе. Еще 48% участвует в бесплатной юридической субсидируемой помощи. К сожалению, как мы знаем, она не

во всех регионах налажена хорошо. Необходимо, чтобы доверитель собрал очень много документов.

Многие адвокаты, если речь идет о консультации, даже не оформляют за это оплату, воспринимают такую практику как *pro bono*. Работа по назначению в меньшей степени воспринимается ими как *pro bono*, потому что она чаще всего оплачивается государством.

Теперь по поводу частнопрактикующих юристов. Сегодняшние дебаты об установлении адвокатской монополии устроены на наличии принципиального водораздела. Он символически конституирует водораздел между частнопрактикующими юристами и адвокатами. Этот вопрос был как тест, какое качество более или менее выражено у той или иной группы. Мы видим, что большинство сообществ воспринимает себя как лучшие. Только единственное качество — независимость от внешнего контроля — воспринимается адвокатами как в равной степени присутствующее у частнопрактикующих юристов.

На основе этого теста я построила типологию лояльности. Высокая лояльность: 20% ответили на предыдущий вопрос, что все качества присущи адвокатам. Выше среднего: 41% — те адвокаты, которые одно или два качества исключили из этого перечня для адвокатуры. И низкая лояльность: всего 4% считают, что либо нет разницы, либо все-таки те или иные качества выражены у частнопрактикующих юристов в большей степени.

Отсюда мы видим, что в целом адвокатское сообщество более лояльно само к себе и поддерживает тезис о частнопрактикующих юристах как о некоем зле, мешающем им работать. Это было явно и в ходе нашего исследования, когда мы раздавали анкеты, например, в Москве и Ленобласти, многие соглашались именно потому, что есть вопросы про адвокатскую монополию, адвокат может выразить свое отношение. Исследование также показало, что поддержка адвокатской монополии возрастает вместе с лояльностью. Это тоже важно.

Что думают частнопрактикующие юристы об адвокатах, мы из этого исследования не узнаем. Для того Институтом проблем правоприменения проводится другое исследование. Если интересно, следите за нашей работой.

Антон Иванов: Я хотел бы предоставить слово Тамаре Георгиевне Морщаковой.

Тамара Морщакова: То, что мне хочется сказать, — это абсолютная реакция на все, что здесь прозвучало. Я прошу у всех прощения за свои преподавательские привычки. Как-то хочется расставить некоторые акценты из боязни, что вдруг что-нибудь было не так понято.

Мне очень понравилось то, как представил нам Антон Александрович Иванов наши три главных принципа, определяющих, что мы понимаем под правом, что может обосновывать потребность в праве со стороны общества. На самом деле это замечательная вещь. Тем, кто учится по программе «Юрист правосудия и правоохранительной деятельности», мне хочется сказать: это как раз то, что мы с вами на научно-исследовательском семинаре, посвященном верховенству права, обсуждаем почти целый год. Каждый год на первом курсе магистрантских занятий.

Но действительно, что про это можно сказать? Один только спорный вопрос у меня возникает. Может быть, именно здесь мы расходимся с Антоном Александровичем. Это вопрос о единстве судебной практики. Правда, я потом услышала, что, может быть, и Сергей Анатольевич разделяет мою позицию по поводу единства судебной практики.

Если мы говорим о правоприменении, которое ориентируется на верховенство права, т.е. которое являет собой область, где право востребуется как практический механизм, если мы говорим о том, что это правоприменение должно избегать произвола, дискриминации, то это, безусловно, так. Если мы говорим о том, что справедливое судебное решение, приобретающее ту силу, которая делает из него *res judicata*, должно быть основано на правовых принципах, то, безусловно, за такое единство надо голосовать.

Но речь идет еще и о другом — о том, что решение каждого конкретного суда по конкретному делу может вскрыть такие нюансы в проблеме, и не только при установлении фактов и их правовой оценке судом, правоприменителем, но и в самом праве конкретные обстоятельства дела могут вскрыть такие особенности, которые законодателем, даже если бы он был очень хорошим и все из объективной реальности пытался отразить в норме, не могли быть учтены, потому что норма всегда абстрактна. Даже язык, которым она выражается, может быть не однозначен, поэтому она требует толкования.

Я тоже за то, чтобы толкование норм права было единообразным, но иногда нужно иметь в судебной системе механизм, который может поправить ошибочное толкование нормы права. Такой механизм в судебной системе состоит как раз в том, что суд, каждый раз разрешая конкретное дело, может позволить себе отступить от того, что считается единообразной и поэтому имеющей преимущество практикой судебного толкования, потому что без этого элемента энтропии в судебной системе у нас не будет никаких механизмов корректировки судебной практики, в том числе и в соответствии с тем, как развивается вокруг суда и всех нас правовая действительность и объективная, реальная жизнь.

Еще об одном мне хочется сказать — и это тоже отметил Антон Александрович — об отсутствии мотивировки в судебных актах. Я абсолютный сто-

ронник того, что сокращать мотивировку в судебных актах, конечно, никогда нельзя. На самом деле хочу подчеркнуть здесь еще один аспект, который связан с нашей последней темой, с адвокатской. Отсутствие мотивировки судебной практики давно оценивается адвокатским сообществом, и это частично подтверждено Конституционным Судом как нарушение профессиональных прав адвокатов, как нарушение их права свободного выбора адвокатской профессии. Потому что когда ты много-много написал в своей жалобе, а тебе потом вышестоящая судебная инстанция, пересматривая дело, по которому ты выступал, говорит: «Все было правильно, и без вашей жалобы нам это ясно», то непонятно, что делал адвокат и зачем вообще он присутствует. Важно, чтобы это все понимали.

Здесь была употреблена очень интересная терминология, которая вызывает к тому, чтобы мы по-новому лексически оценивали все, что касается права. В наш научный оборот сегодня было введено такое понятие, как мобилизация права. Оно, конечно, очень образное, хотя немножко пугает оттенками военизованности, но это понятно, это слово употребляется отнюдь не только специалистами по военному делу. Вот что мне хотелось бы подчеркнуть в связи с этим. Да, государство активно мобилизует применение правовых норм. В основном оно более активно мобилизует применение правовых норм, которые позволяют привлекать к ответственности. Не знаю, согласится ли со мной автор этого термина, но мне кажется, что нужно здесь подчеркнуть еще один аспект. Государство очень активно мобилизует право независимо от того, является ли то, что оно мобилизует, по содержанию правом или не правом. Этот аспект чрезвычайно важен для того, чтобы мы осознали значение гражданского общества и каждого его члена как субъекта для мобилизации подлинного права.

Без этого никуда не уйдем. Это тоже позволяет нам государство как-то осуждать в его мобилизации неправо через применение дурного закона, в том числе через суды, которые через все судебные инстанции снизу доверху иногда настаивают на применении неправового закона, вместо того чтобы задуматься о том, что его давно нужно если не изменить через законодателя, то изменить его толкование через судебную практику.

С этой точки зрения хочется еще откликнуться на предложение о том, что можно рассматривать в реальной жизни как барьеры для мобилизации права. Конечно, это абсолютно верно, это, безусловно, прежде всего ведомственный интерес. Именно ведомственный интерес диктует и неверную мобилизацию неправовых норм, которая не должна иметь место.

Один тезис по поводу активной роли суда. Я не имею в виду сейчас активную роль суда в установлении истины, но вообще то, что в мировой практике называется самоограничением суда или, наоборот, другой судебной по-

зией, его активностью. Это дает некоторый ключ в понимании того, почему мы, например, не можем никак согласиться с требованием, исходящим из недр Следственного комитета, о том, что нам нужно вернуться к принципу объективной истины в уголовном процессе; вместе с тем мы никак не можем согласиться с пассивностью судов, которые не хотят следовать правовым принципам, а хотят следовать только букве закона. Мне здесь хочется подчеркнуть значение активной роли суда не в установлении фактов и даже не в том, что они берут на себя роль фильтра, который может иметь большие или меньшие дырочки для того, чтобы большую массу дел пропустить в суд, обеспечивая доступ к нему или, наоборот, ограничивая. Самая активная роль суда, которая давно востребована в нашем обществе, заключается в том, что суд должен быть интерпретатором правовых принципов при применении любых норм или при отказе в их применении. Мне кажется, это очень важный аспект.

Один вопрос хотела бы подчеркнуть, который был задан из аудитории, — неисполнение решений судов и Конституционного Суда, в частности. Это не результат того, что все суды и КС тоже принимают очень много решений, потому что, даже если суд принимает мало решений, они не исполняются. Вопрос здесь совершенно в другом. Отсутствует механизм реализации провозглашенной в законе ответственности за неисполнение судебных актов. Мы часто говорим, что у нас чего-то не хватает, надо принять еще какой-то закон, усовершенствовать еще какую-то норму. На самом деле просто нет правоприменительного механизма. Не потому, что его нет в законе, а потому, что ни один прокурор и ни один следователь никогда не пошел и не возбудил против какого-либо должностного лица уголовное или административное дело, связанное с тем, что это должностное лицо не исполнило решение суда. Это, конечно, очень важно. Я думаю, что, для того чтобы заработал этот механизм, который и уголовно-правовые, и административно-правовые нормы знает, нужно то, что реформирует механизмы принятия решений, в том числе и в сфере привлечения к ответственности.

Я должна сказать, что один из таких существенных институтов сейчас активно обсуждается наряду с судом присяжных, он тоже встречает отрицательную реакцию Верховного Суда РФ. Этот проект называется проектом об институте следственного судьи.

В докладе Института проблем правоприменения в Санкт-Петербурге приводились интересные данные: статья 125 УПК, предусматривающая, что суд может проверять все решения, которые обжалуются в ходе проведения расследования, является причиной существенной массы отказных определений Конституционного Суда. Я вам хочу поставить такой вопрос: что можно сказать по поводу статьи 125, если она просто предусматривает, что суд дол-

жен по жалобам граждан проверить, нарушены ли были этой статьёй права, которые, обращаясь к Конституционному Суду, заявитель, участник уголовного процесса хотел бы защитить? Ничего нельзя сказать. 125-я статья посвящена ровно тому, что в суд можно пожаловаться, и суд должен принять решение. Но мы с вами забываем, что по 125-й статье действует тот самый суд, который в дальнейшем будет это дело рассматривать. Он знает, что не уйдет от необходимости одобрительно отнестись к обвинительному заключению, потому что с точки зрения «независимого» положения суда он совершенно не защищен, ему не обеспечена никакая независимость и самостоятельность по отношению к органам, ведущим уголовное преследование.

Тут еще есть один нюанс. Верховный Суд имеет, конечно, правотворческие функции, но только я бы хотела, чтобы аудитория понимала, что это не те правотворческие функции, которые имеет законодатель. Он правотворец потому, что творит право для каждого конкретного дела, принимая решение по этому делу исходя не из буквы закона, а именно из того, к чему нас призывал Антон Александрович, — он руководствуется правовыми принципами.

Теперь по поводу вопроса, который был задан Сергею Анатольевичу Пашину о профессионализации суда присяжных. Конечно, есть разные способы. Профессионализацию нужно понимать и употреблять в кавычках, но мы должны представлять себе хотя бы примерный набор того, что подпадает под это определение — профессионализация суда присяжных, потому что на самом деле все, что подпадает под это, является неправовыми методами. Это не в соответствии с объективными законами развития суда присяжных предполагается самим этим институтом, а происходит в силу того, что навязывается этому институту другими правоприменителями, которых суд присяжных по существу устроить не может, потому что суд присяжных — это критики всех других правоприменителей, действующих как на досудебных стадиях процесса, так и в самом суде.

Что же может попадать под эту профессионализацию? Сергей Анатольевич назвал одну такую фигуру постоянного профессионального присяжного, который вместо попадания в списки присяжных на основе случайного отбора становится каким-то «своим» присяжным в суде. И это только одна форма, а сколько есть других! Если мы в суде присяжных, на скамье присяжных — и это доказывают многие уголовные дела — видим людей, которые так или иначе связаны с силовыми структурами! Пусть хотя бы они работали там просто агентами. Этого очень много. Если среди 12 присяжных мы находим таких пять-шесть человек, это другая профессионализация. Это не то, что делает присяжного похожим на судью. Это то, что лишает присяжного его независимости. Если в юридической литературе у нас давно уже

разрабатываются и защищаются такие научные теории, как оперативное сопровождение суда присяжных, это что, по-вашему? Да, это такая «профессионализация» суда присяжных. Но я бы хотела одновременно выступить еще и с критикой противоположного тезиса.

Он прозвучал в выступлении Сергея Анатольевича. Я уже не раз говорила, что этот тезис впервые очень смутил меня, когда я прочла его в последнем кадре фильма Михалкова о присяжных; лиц уже не было, но были написаны слова. Присутствующие, может быть, помнят, о чем там шла речь. Суд присяжных оправдал несовершеннолетнего подростка, подозревавшегося в совершении убийства, но в действительности, если следить за юридической канвой дела, если бы я следила как юрист, я бы сказала, что доказательств его вины там не было. Во всяком случае сомнения в том, что он виновен, не были опровергнуты. На фоне того, что они не были опровергнуты, мы с этой точки зрения должны действительно присоединиться к тезису Сергея Анатольевича, что суд присяжных более привержен презумпции невиновности, чем суд профессионалов.

В последнем кадре все юристы могли прочитать — не знаю, к своему удовольствию или к неудовольствию, я с возмущением это прочитала, — что справедливость, конечно, выше закона, но милосердие выше справедливости. Это создает впечатление, что суд присяжных в том деле пожалел мальчика, а не руководствовался европейским международно-правовым стандартом презумпции невиновности, поэтому не нашел достаточных данных для того, чтобы посчитать, что эта презумпция невиновности была опровергнута.

Конечно, спрос на право в институте суда присяжных проявляется очень ярко, и это демонстрирует нам: да, именно такие случаи оправдания людей в суде присяжных, когда суд присяжных, не соглашаясь с тем, что доказана виновность, хотя она вроде бы доказана в этом конкретном деле, голосуют фактически оправдательным вердиктом не за что-то, а против чего-то. Против несправедливости закона, против немудрости законодателя, произвола правоприменителей. Это немножко другой аспект. Я бы тоже не называла это милосердием. Это то, что позволяет суду присяжных быть очень серьезным инструментом гражданского общества, сигнализирующим власти о том, что не все хорошо в Датском королевстве. Другого способа у суда присяжных, кроме как проголосовать за оправдательный вердикт, нет, а надеяться на то, что каким-то другим образом на это прореагируют субъекты активного избирательного права, он тоже не может.

Было очень интересно. Хотелось, чтобы вы продолжали с интересом заниматься замечательной сферой юриспруденции, какой бы малоэффективной она ни казалась нам, когда мы переносим или пытаемся переносить тео-

рию на практику. Но на самом деле повышение этой эффективности есть как раз та самая цель, которая должна вдохновлять представителей юридической профессии.

Из зала: Так как был затронут вопрос об адвокатуре, а поскольку я и преподаю, и член Совета адвокатской палаты, и действующий адвокат, мне хотелось бы остановиться на одном моменте, который был обозначен словом «эффект».

Тут срабатывает стереотип, когда с подачи СМИ иногда граждане ожидают от адвокатов результата. Эффект и результат и приводят к тому, что граждане, заблуждаясь, иногда лукавят, в уголовном процессе врут как свидетели, а доверители, которые приходят к адвокатам, стараются так все приукрасить, что мало потом не покажется.

Если мы обвиняемся в том, что адвокатские корпорации слабые, то обратите внимание вот на что. У нас есть кодекс профессиональной этики, с одной стороны. С другой стороны, на том же сайте Адвокатской палаты Москвы есть четкая рекомендация: «Если вы хотите пожаловаться на адвоката, руководствуйтесь этим и этим, это, это и это нельзя, это не относится к предмету рассмотрения квалификационной комиссии, а это относится». Но с упорством, достойным лучшего применения, граждане, обращаясь к президенту палаты, пишут: «Адвокат мошенник, адвокат взял деньги, правда, я при этом никакого соглашения не подписывал, я деньги передал ему в руки. Вы накажите этого адвоката!».

А мы берем в руки наши основополагающие документы и говорим: «Мы не вправе рассматривать этот вопрос, потому что у вас не было соглашения». Если меняется кодекс профессиональной этики, если мы выходим за рамки только профессиональной деятельности, выходим на публичную и даже на частную жизнь адвоката, наверное, это что-то изменит.

Сейчас адвокатура обвиняется во всех смертных грехах, сегодня прозвучало: «Эффект». Уважаемые коллеги и будущие коллеги! В других регионах это менее заметно, но в Москве я все меньше сталкиваюсь с тем, что называется апелляцией по гражданским делам в Моргорсуде. У нас нет апелляций. Сейчас говорили о следственных судьях. Если они будут, тогда будет состязательность, адвокат сможет что-то сделать. На сегодняшний день что такое адвокат в процессе? Если мы в гражданских делах, в судах общей юрисдикции можем доказывать все что угодно, а в результате решение будет вынесено, да если при этом еще мотивировочная часть не понадобится, какой же эффект работы адвоката ожидается нашими гражданами?

Мы разговариваем с представителями СМИ: «Как можно публиковать информацию об адвокате, которая явно противоречит Кодексу профессио-

нальной этики адвоката?». Да, мы сейчас пытаемся отслеживать недобросовестную рекламу адвоката, когда он намекает на то, что запрещено, когда он прямо говорит: «Я сотрудничаю с правоохранительными органами» или о том, что гарантирует результат, что тоже запрещено. Это все публикуется, а потом граждане приходят к президенту палаты и говорят: «Накажите этого адвоката». Еще раз хотелось бы, чтобы все понимали, что у каждого есть свои возможности. Адвокатская монополия — не совсем удачное словосочетание, но, так или иначе, заниматься представительством в судах должны юристы. Сапоги должен тачать сапожник. Самозащита гражданских прав на основании книжек, брошюрок «Сам себе адвокат» — самое последнее дело. Мы должны приложить руки к тому, чтобы этого не было.

Антон Иванов: Очень хорошо, что за меня подвели итоги нашего мероприятия. Единственное, что я могу сказать в адрес Тамары Георгиевны: у нас нет с ней разногласий по поводу правовых позиций, судей и исследования их, потому что я никогда не исключал возможности шлифовки правовых позиций и выработки судьями их позиций еще раз. Но я всегда выступал за то, что такая шлифовка должна пройти апробацию в высшей судебной инстанции. Если он нашел тот аспект дела, который высшая судебная инстанция раньше не видела, описал его подробно и с этим надо согласиться, то, согласившись с ним, высший суд таким образом дифференцирует два разных случая, вот и все. Спасибо за участие.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «ПУТИ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ», 7 апреля 2015 г.

Стенограмма выступлений

Исак Фрумин: Дорогие коллеги, мы имеем дело с довольно очевидным общественным беспокойством относительно того, что будет происходить с образованием, в первую очередь с высшим и профессиональным, которые чрезвычайно зависимы от того, что происходит с экономикой.

Сегодня на первом большом пленарном заседании Герман Оскарович Греф неожиданно почти для всех выступил с докладом, целиком посвященным развитию человеческого капитала и системы образования. Его тезис состоял в том, что это ключевой момент для развития экономики. Правда, он не успел по причине нехватки времени раскрыть связь между образованием и экономикой, он больше говорил про образование.

Мы постараемся связать экономическую ситуацию, в которой находится сегодня страна, и перспективы развития высшего и профессионального образования.

Среди нас присутствуют и люди, которые отвечают за развитие системы в целом или смотрят на нее в целом, и люди, которые отвечают за развитие конкретных институтов разного типа. Поэтому хотелось бы, чтобы у нас сегодня был следующий сценарий. Сначала мы поговорим про системные вещи, потом подключатся коллеги с большей институциональной перспективой.

Ключевые вопросы сегодняшнего обсуждения:

1. Как система высшего и профессионального образования может помочь сегодня справиться с задачами, которые решает прежде всего экономика страны.

2. На какие секторы рынка труда и на какие профессии система должна ориентироваться в условиях меняющегося экономического ландшафта.

На первом пленарном заседании Игорь Иванович Шувалов говорил, что мы избежали риска безработицы. Это здорово. Тогда вопрос, должна ли готовиться система профессионального и высшего образования к безработице, становится менее релевантным, изменения на рынке труда будут происходить точно.

Вторая группа вопросов связана с изменениями в самой системе образования. Мы уже наблюдаем сокращение ресурсов. Каковы варианты ее оптимизации? Как эффективно расходовать ресурсы, и какие новые ресурсы можно привлечь?

Хотел бы напомнить, что те, кто читают газету «Ведомости», и те, кто ее не читают, а просто смотрят социальные медиа, наверное, заметили очень неровную реакцию профессионального сообщества — и позитивную, и негативную — на статью, в которой Дмитрий Викторович Ливанов и Андрей Евгеньевич Волов говорили о том, что нынешняя структура сети, прежде всего высшего образования, неоптимальна, она должна модифицироваться, и там даже была высказана резкая идея.

У нас есть один из авторов этой статьи, и мы попросим Дмитрия Викторовича начать эту дискуссию, чтобы обсудить, что надо делать в этой ситуации.

Дмитрий Ливанов: Добрый день, уважаемые коллеги. Не буду оппонировать Герману Оскаровичу, поскольку не слышал его выступление. Но я слышал несколько его других выступлений. Он всегда говорит о далекой перспективе и стратегии. Я сегодня скажу о тактике, о тех шагах, которые мы планируем предпринять в течение ближайшего времени — года, двух, трех, для того чтобы сделать систему образования в Российской Федерации более конкурентоспособной, гибкой, адаптивной, в том числе и к новым экономическим вызовам.

Выделю всего три основных тезиса, они же три основных направления нашей работы. Первый касается работы с нижним сегментом в секторе высшего образования с большим количеством вузов и филиалов, вузов в основном негосударственных, а филиалов — в основном государственных вузов, которые неспособны давать студентам качественное образование и в конечном счете занимаются деятельностью по имитации обучения, продавая за деньги сертификаты, т.е. дипломы о высшем образовании. Мы все знаем, что эта проблема возникла и встала в полный рост в 1990-е годы, когда на месте примерно 500 вузов СССР получилось 3,5 тыс. российских вузов, и государственных, и негосударственных, и больших, и маленьких. И ясно,

что это был ответ тех, кто был внесен в реестр лицензий на право ведения образовательной деятельности. Это был, с одной стороны, ответ на запрос на всеобщее высшее образование, который тогда возник; с другой стороны, это был способ экономически обеспечить свою деятельность для ряда государственных вузов, и, наконец, это было реакцией на новый по тем временам Закон «Об образовании», принятый в 1991 г., который создал максимально либеральные и свободные условия для осуществления образовательной деятельности.

Эта огромная сеть не была подкреплена ресурсами ни интеллектуальными, ни финансовыми, ни материальными, и в результате возникло большое количество образовательных организаций, которые были не в состоянии обеспечить даже приемлемого уровня высшего образования. При этом государство, что было очень странно, взяло на себя ответственность за результаты работы этих заведений, выдав им государственную аккредитацию. С точки зрения формальной и юридической люди, которые там учились, к ним никаких претензий нет, получали такое же образование, как и в наших ведущих университетах, потому что и там и там выдавался диплом государственного образца.

Сейчас все, что связано с контролем и надзором в сфере образования, — это деятельность и Федеральной службы по надзору, и Министерства образования и науки, а отлажено все так, что фильтр на пути некачественного образования поставлен достаточно жесткий. Мы отседем эту уже по существу омертвевшую часть высшего образования от рынка, в ряде случаев лишая псевдовузы лицензии, в ряде случаев — аккредитации.

Поясню разницу: лицензия дает право вести образовательную деятельность, а аккредитация подтверждает то, что в данном высшем учебном заведении выполняется государственный образовательный стандарт. Вуз может вести деятельность и без аккредитации, но в этом случае он будет выдавать свой собственный диплом, а не диплом государственного образца. Эта работа уже ведется, она будет завершена в течение 2015–2016 гг. Все эти организации, вызывающие вопросы с точки зрения своей способности вести образовательную деятельность, будут объектом проверок, соответствующих контрольных мероприятий, по каждому из которых будет принят ряд необходимых решений. В результате у нас останется ровно столько вузов, сколько нужно для качественного образования.

Мы сейчас не говорим о том, сколько их должно быть, чем больше хороших вузов, тем лучше, но понятно, что интеллектуальный ресурс, ресурс преподавателей и ученых ограничен, и далеко не все те вузы, которые имеют право вести образовательную деятельность, могут это делать на высоком уровне. Только за последние два года 500 организаций было исключено из

реестра лицензий, деятельность 500 вузов была прекращена. В основном это негосударственные вузы. В этом году нам предстоит проверить примерно 1000 организаций. По результатам этих проверок будет ясно, сколько из них останется на рынке, а сколько уйдет.

Второе направление связано с поддержкой ведущих университетов, наших лучших вузов, которые ставят себе задачи конкурентоспособности не на национальном, а на международном уровне. Сейчас есть группа из 10, 15, может быть, 20 университетов, которые осознали свой потенциал и поняли, что, опираясь на него, они могут выйти на новый уровень с точки зрения качества исследований, качества обучения студентов, и государство сегодня оказывает селективную поддержку этим вузам для достижения их целей и задач. Скажу сразу, что целеполагание вузы осуществляют сами, и мы прекрасно понимаем, что та степень автономности, которую сегодня имеют вузы, и степень демократизма в принятии основных решений касательно своей деятельности исключают навязывание вузам сверху каких-то целевых показателей.

Сам вуз определяет свою стратегию, определяет способы ее реализации, и мы прекрасно понимаем, что, скажем, в Кембридже никогда не было стратегии, и это ему не мешает быть одним из лучших университетов в мире; но если вы хотите быстрое развитие, то вам лучше осуществить правильное целеполагание, выбрать приоритеты, сконцентрировать на них ресурсы и осуществлять более жесткое управление этим развитием.

Не буду вдаваться в детали этого проекта, он только два года реализуется после того, как были отобраны эти 14 вузов. Но за этот период мы уже видим достаточно серьезную динамику — пока не с точки зрения академических показателей, научной продуктивности, потому что это требует гораздо большего времени, а только в сфере управления, новых управленческих практик, в сфере привлечения новых людей в университет, людей с международным опытом, целых исследовательских команд. Это то, что делает сейчас группа наших ведущих вузов. Мы понимаем, что любые рейтинги условны, и движение вверх в одном каком-то конкретном из них совсем необязательно является объективным измерителем успешности работы университета, но совокупность этих рейтингов отражает обобщенное представление международного академического сообщества о месте того или иного вуза в этой международной иерархии. Именно с этой точки зрения мы оцениваем успешность тех вузов, которые ставят перед собой задачи движения вперед.

Третья цель — формирование сильных региональных вузов. 10 лет назад мы начали процесс формирования федеральных университетов. Сейчас их 10. Это крупные многопрофильные вузы, возникшие в результате объединения нескольких отраслевых региональных университетов, расположенных

в определенном городе. Сейчас мы можем сказать об успешности этой модели и об успешности в целом большей части федеральных университетов в повышении качества образования и научных исследований. Эта модель крайне востребована во многих других регионах Российской Федерации как способ создать мощный университет, концентратор и человеческого капитала, и материальных ресурсов, способный выполнять серьезные, масштабные проекты в интересах того или иного макрорегиона или региона.

Эта ситуация накладывается и на демографическую картину, когда мы видим серьезное сокращение количества студентов, и еще в течение 10 лет мы будем свидетелями достаточно драматического сокращения количества студентов в нашей высшей школе. Если еще в 2011 г. из 11-х классов было выпущено 1,2 млн человек, то в этом году это 650 тыс., и примерно в ближайшие десятилетия выпуск из 11-х классов будет от 600 до 700 тыс. Ясно, что общее количество студентов сократится в силу этой ситуации почти вдвое. Если мы имели на максимуме 7,5 млн, то сейчас у нас примерно 5,5 млн, а впереди у нас дно этой ямы — 4 млн студентов. И понятно, что слабые вузы останутся без студентов, а это создает для очень многих региональных университетов стимулы к объединению ресурсов, имущества, к более эффективной модели функционирования.

Таким образом здесь мы имеем, с одной стороны, объективный запрос экономики, социальной сферы тех или иных регионов, очень часто поддержку региональных лидеров, с другой — объективные факторы, которые стимулируют университеты к объединению.

Наша позиция как учредителя большей части российских государственных вузов состоит в том, что такое объединение будет успешным только в том случае, если оно будет добровольным, поэтому мы не подталкиваем региональные вузы к объединению, но мы мотивируем их на эти действия и материально, ведь мы будем принимать специальные программы развития для таких объединяющихся вузов, создающих опорный университет, а также мотивируем с использованием других инструментов. Например, именно там будут сосредоточены образовательные программы высокого уровня, т.е. магистратура, аспирантура, сеть диссертационных советов — для того чтобы эти вузы действительно стали центрами интеллектуального развития соответствующих макрорегионов. Мне кажется, эти три тенденции в течение нескольких ближайших лет определяют, что будет происходить в нашей системе высшего образования.

Исаак Фрумин: Сейчас предложена схема существенной дифференциации системы высшего образования, и для всех встает вопрос, насколько это будет адекватно и связано с экономическими и социальными изменениями.

Следующий докладчик — Дмитрий Николаевич Песков, руководитель направления «Молодые профессионалы» АСИ, который не любит обсуждать настоящее. Дмитрий Николаевич известен как человек, заглядывающий очень далеко в будущее, в форсайты. Он является одним из авторов «Атласа новых профессий». Дмитрий Николаевич, как вы видите ответы на те вопросы, которые были поставлены, с точки зрения вашего горизонта?

Дмитрий Песков: Попробую ответить на ваш вопрос на примере. Несколько дней назад мы в Калифорнии проводили сессию глобального форсайта образования. Впервые по нашей русской технологии она вышла на глобальный уровень, и у нас участники практически всех ведущих образовательных групп мира — от Японии до Чили — работали по российской методике. Скоро мы увидим эти результаты.

В промежутке между форсайтом мы беседовали с моим знакомым частным предпринимателем, он сказал: «Поехали. У нас есть час, я покажу, что мы делаем здесь в Долине». Мы заехали на территорию NASA. Представьте себе NASA, слева самый большой ангар, в котором проходят испытания, справа Singularity University, который считается одной из самых передовых образовательных форм, учрежденных совместно NASA и Google, посередине между Singularity University и полигоном стоит старая бензозаправка, а рядом с ней — маленькое одноэтажное здание. И первый человек, которого я вижу, — это наша девушка, студентка сколковского Института науки и технологий, которая уже является SEO компании, имеющей многомиллионные продажи в принципиально новых отраслях на стыке космической съемки и новых бизнес-моделей продажи всего этого. Дальше сидят еще ребята и в самом центре NASA собирают спутники для частной русской космической компании.

Это будущее, настоящее или прошлое? В той деятельности, которой мы занимаемся, это абсолютное настоящее, потому что оно есть сегодня. И нам кажется принципиально важным, чтобы у инвестиций, которые сделало государство, и у новой образовательной стратегии были такие результаты. Наша задача в том, чтобы эта студентка дальше капитализировала все это не только в Долине, но и в России. Но ей еще защищать диплом в этом году, поэтому есть все шансы правильно ее удержать.

Если раскрывать этот пример, то видно несколько вещей. Первое. Длинная стратегия должна гарантировать место не только для больших федеральных, профинансированных, национально-исследовательских, но для маленьких и разных программ. И эта поддержка эко-разнообразия обязана быть частью стратегии. Это что-то наподобие аккордеона. Сейчас у нас меньше свободы. Но дальше нам нужно сделать движение в обратную сторону

и дать больше свободы, и в этот момент у нас должен быть звук, он должен быть мелодичен. С нашей точки зрения, стратегия образования, мелодия этого «аккордеона» про «меньше свободы» и «больше свободы», — такой zoom-in и zoom-out, который у нас должен звучать.

Второе. Новая появляющаяся экономика имеет ряд терминов, и один из самых важных терминов новой экономики звучит как «уберизация». Это один из небольших стартапов, возникших недавно, он всего лишь представляет интерфейс вызова такси.

Капитализация «УБЕР» сейчас равняется 44 млрд долл. Не знаю, сколько у нас сейчас компаний на российском рынке, которые обладают сходной капитализацией. Это интерфейс для вызова такси. Он очень простой — он убирает посредников. Это означает, что в среднесрочной и долгосрочной образовательной стратегии нас ждет уберизация системы образования. Все лишние посредники будут вымываться. Даже если государство станет этому сопротивляться, то логика такова, что посредников между человеком, который дает знание, и тем, кто берет знание, будет меньше.

Третье. Студентка Сколтеха, занимающаяся там своим бизнесом, делает его под еще почти несуществующую отрасль, создает приложение, в чем-то похожее на «УБЕР», которое позволяет любому человеку под свои частные задачи — например, грамотно опылять сорняки на своем огороде — заказывать вовремя нужные космические снимки в простой модели аренды этих вещей. Это означает, что система образования должна вспомнить свое начало, то, как она создавалась еще в Советском Союзе в 1920–1930-е годы, когда она готовила не под запрос действующей системы образования, под запрос системы экономики, а под запрос новых отраслей, которых в тот момент еще даже не существовало. И пройдя этап того, что у нас должен быть заказчик из экономики, мы обязаны этот этап преодолеть и сделать так, чтобы университеты генерили новые компании, новые отрасли и входили на новые рынки.

У нас появился продукт, называющийся «Атлас новых профессий», он выложен в Интернете и продается для тех, кто любит бумажные копии, в магазинах, и мы видим, как стремительно прогнозы, которые мы два года назад сделали в этом атласе, сегодня сбываются, целые наборы профессий с рынков уходят, а новые приходят. И конечно, готовить надо под них, это должно быть частью этой актуальной стратегии.

Следующий принципиальный блок — прозрачность и онлайн. У этого Singularity University рядом с бензоколонкой есть амбиции учить десятки миллионов человек с использованием новых онлайн-инструментов. edX заявлял, что он будет университетом на миллиард. Хорошо, предположим, миллиарда не будет, но в России хотя бы университет на миллион можно

сделать, скромненько, в тысячу раз меньше. Давайте? И как мы здесь будем решать эту задачу?

Коллеги сегодня решают эту задачу формированием определенной олигополии из ведущих университетов, которая скорее препятствует конкуренции на этом рынке. Наш подход состоит в том, что конкуренция и разнообразие важнее на старте, чем попытка все предельно упорядочить, и разнообразие важнее олигополии ведущих университетов.

Следующий пункт. Конечно, наши современные выпускники должны где-то работать и где-то продавать свою продукцию. В ситуации, когда геополитика нам сегодня говорит, что с большой долей вероятности у нас будут сохраняться либо усиливаться ограничения доступа на европейские и американские рынки, в стратегии образования должен быть зафиксирован азиатский разворот. Этот курс на Восток должен быть осознан и стимулирован не только потому, что нас не пускают в Европу и Америку, но и потому, что самые большие рынки сбыта находятся там, и, входя в глобальный рынок через Сингапур, мы точно так же входим на европейский, американский рынки, но так проще. И компания «Даурия Аэроспейс» открывает офис продаж в Сингапуре и пытается выйти на индийские и китайские рынки, продвигая туда продукты, созданные студенткой Сколтеха.

Если мы посмотрим на эту картину и зададим вопрос, кто в ней самая большая ценность, окажется, что самая большая ценность — эта девушка. Не деньги, не ресурсы, не инструменты, а эта конкретная студентка, и принципиально важно сделать так, чтобы у государства и общества здесь были механизмы обеспечения долгосрочной лояльности для таких молодых профессионалов, чтобы у них были разнообразные стимулы оставаться в стране и работать здесь. В этой логике есть, к счастью, качественный механизм в новом законе «Об образовании», в этой логике построена программа «Глобальное образование», но этих механизмов мало, мы должны каждого такого человека видеть. У нас должна быть осознанная кадровая политика, позволяющая видеть любого выдающегося человека, который нужен нашей системе, потому что у нас слишком мало осталось людей.

И наконец, самое сложное и тяжелое. Для того чтобы эти ростки нового развивались, нам нужны долгосрочные инвестиции российского бизнеса. И когда мы говорим и работаем с российскими предпринимателями, выясняется, что организационные формы, в которых сегодня существуют российские университеты, эти долгосрочные формы интеграции не позволяют осуществить.

Мы сделали очень много хороших вещей, у нас были 218-е и 219-е постановления, в которых прописаны эти механизмы интеграции, но они идут сверху, нужна более глубокая, подлинная интеграция. А подлинная интегра-

ция, с нашей точки зрения, может быть только одна, когда она опирается на самую большую ценность, которая сегодня есть в России, а самая большая ценность по стоимости у нас сегодня — это земля. И я думаю, что одновременное снятие ограничений на развитие территорий вокруг ведущих университетов и привлечение туда инвестиций, и накрывание всего этого некой формой, которая в какой-то степени должна быть похожа на форму, поддержанную принятым законом «О территориях опережающего развития» (ТОРах), нам нужно тогда, когда решения принимают не только профессионалы университета, но и члены наблюдательных советов, управляющие, которые могут комплексно развивать новый бизнес, открывать новые рынки, создавать новые отрасли на этих территориях. Если мы такие университетские ТОРы сможем в среднесрочной перспективе создать, то это будет тем настоящим магнитом, который притянет туда инвесторов. Они дадут людей и деньги под эти задачи, в которых наши очень ценные кадры будут создавать новые рынки и отрасли.

Исак Фрумин: Спасибо. Не могу не обратить внимание на то, что у нас уже есть две разные позиции. Я обязан их зафиксировать: я лично в последнее время люблю большие университеты, Дмитрий Николаевич говорит, что возникает вопрос о разнообразии малых форм. На большом пленарном заседании было подчеркнуто, что особенностью экономики России является засилье крупных компаний. И что это означает с точки зрения развития системы, и способны ли мы, производя рационализацию, сохранить живость системы — это вопрос, который потом вернется к Дмитрию Викторовичу Ливанову.

Пока Дмитрий Николаевич ездил в Калифорнию, к нам приехал человек из Калифорнии. Мартин Карной, заслуженный профессор Стэнфордского университета, руководитель Лаборатории анализа образовательной политики ВШЭ, руководитель авторского коллектива, который создал книгу «Массовое высшее образование. Триумф БРИК?».

Мартин Карной: У меня есть много замечаний по тому, что сказал Дмитрий, но я пока от них воздержусь. Скажу, что он абсолютно прав в том, что образование не управляет экономическими возможностями, наоборот, экономические возможности управляют экономическими возможностями, а образование следует за ними, в особенности в стране с такими талантами, как в России.

Есть две противоречивых точки зрения о роли профессионалов и более широкого образования в XXI в. Первая точка зрения — это включить еще одного молодого человека в университет, чтобы дать широкое, гибкое выс-

шее образование. Противоположный взгляд — это то, что профессиональное среднее образование лучше, потому что, может быть, в нем недостаточно возможностей для людей с университетским образованием, но почему не давать конкретные навыки людям, чтобы они лучше были включены в конкретные виды деятельности?

Есть мало свидетельств в пользу того, что та или иная стратегия из перечисленных снижает безработицу. На нее больше влияет макроэкономическая политика. Но большая часть этой дискуссии об экономических возможностях и снижении безработицы, а не о том, что происходит в образовании.

Я утверждаю, что нынешняя ситуация в России является продуктом трех важных факторов. Первый — унаследованная система образования, которая была разработана для совершенно другого типа экономики. Второй фактор — это небольшой уровень возврата капитала в профессиональном образовании и то, что нынешняя система дает очень мало стимулов и для молодежи, и для академических школ, чтобы заниматься лучшей стратегией на будущее. Это течение в российской образовательной системе, вы можете заметить, что министр Ливанов совершенно прав.

Число выпускников из академического среднего образования сильно сократилось. Но тем не менее очень высокий процент людей идет в университеты. Я бы сказал, все более высокий процент не идет в учреждения среднего специального образования, они идут в профессиональные школы и не сдают ЕГЭ. А это другой уровень образования.

Число выпускников полных средних школ снижается и, возможно, снизится до 650 тыс. Но число выпускников профессиональных училищ за тот же самый период снизилось незначительно.

Количество выпускников университетов не очень сильно снижается по той причине, что места заполняются выпускниками профессиональных училищ, т.е. выпускники профессионального среднего образования заполняют места в высшем образовании.

Таким образом, все более высокий процент людей, которые поступают в университеты каждый год в России, — это выпускники профессиональных училищ, а не средних школ. Они не сдают ЕГЭ, и мы очень мало знаем об их подготовке к университету. Многие училища — это наследие того времени, когда они были связаны с конкретными отраслями промышленности, а некоторые из них также связаны с конкретными университетами. Но большинство школ все-таки направляют своих выпускников в университеты, зачастую не готовя их к этому надлежащим образом, поскольку не считают это своей задачей. Их задача заключается в ином, чего мы до конца не понимаем.

Что приводит к такой тенденции? Частично то, что очень маленькая часть студентов отправляется в высшие образовательные заведения и рабо-

тает, а большая часть молодежи этим не занимается. Можно начать закрывать университеты. Получается, что их слишком много, и эта дискуссия длится уже долгое время. Политически это очень сложное решение, ведь сложно закрыть университет, но нужно как-то реагировать на сокращающееся число студентов. Однако если количество студентов будет расти, если большая часть из них отправляется в профессиональные училища и ПТУ, вместо того чтобы идти в университеты, то нужны ли нам тогда университеты? Их можно закрыть сколько угодно, но если не будет таких студентов, которые готовы поступать в университет надлежащего качества, то качество выпускников университетов будет снижаться неизбежно — неважно, сколько из них вы закроете. Таким образом, почему так много свободных мест в университетах? Почему люди не меняют свой фокус? Почему они с девятого класса, поступив, может быть, в ПТУ, не могут потом получить и высшее профессиональное образование?

Я начал с того, что показал две различные точки зрения. Здесь — профессиональное, техническое образование, которое практически ориентировано, здесь — науки, которые мы получаем в академическом образовании. В России этот конфликт всегда решается на уровне высшего образования, это конфликт, в котором участвуют сами учащиеся, школы и родители.

Один из факторов, который влияет на принятие решения, куда поступать ребенку, — это социальный класс, к которому он относится. Это не только результаты того, как ребенок учился в школе, это еще его социальный статус и пол. Мальчики в данном случае представляют проблему, не девочки. Девочки склонны поступать в университеты, а мальчики склонны получать профессиональное техническое образование и при этом имеют определенные оценки. Вопрос в том, чтобы принять правильное решение, выбирая высшее образование, и это в конечном счете не только формирует рынок рабочей силы в России, но и должно соответствовать экономике и неким ожиданиям студентов, хотят ли они поступать в университет. У них есть определенное представление о том, что нужно сделать, чтобы поступить в университет, и не думайте, что дети или их родители не понимают систему. Еще со школы они очень хорошо понимают этот процесс — как можно избежать сдачи ЕГЭ и все равно поступить в университет, потому что большой процент студентов сталкивается именно с таким вопросом. Они поступают в ПТУ не для того, чтобы получить определенную практическую профессию, а для того, чтобы избежать сдачи ЕГЭ и потом поступить в университет.

Школы тоже стоят перед выбором. Некоторые школы получают определенную мотивацию от результатов ЕГЭ, и им очень важно вытолкнуть учеников, которые плохо учатся, чтобы в конечном итоге они не завалили ЕГЭ и не снижали показатели школы. Таким образом они говорят: «Тебе не стоит

учиться в нашей школе. Ты плохо учишься и плохо сдашь ЕГЭ». Система получается «превосходная», которая в результате создает плохо образованных студентов. Они не готовы поступать в университеты и идут в ПТУ, после которого надеются поступить в университет.

У нас были результаты сдачи ЕГЭ за 2011 г. Мы проводили собеседования с девочками в 11-м классе, они уже знают, что хотят, и вот усредненные результаты.

Если средний показатель 4 или 5 — значит, это действительно умный студент, он очень силен в математике. Студенты из более низкого социального класса имеют низкие показатели по математике, даже девочки, и они менее склонны поступить в университет. Если они относятся к более низкому социальному классу, то вероятность поступления снижается на 10–12%.

Мне кажется, политику нужно переоценить. Очень хорошо говорить, что нужно закрыть университеты и таким образом поднять качество университетского образования, но университеты зависят от качества студентов, которые в них поступают. Очень зависят! У вас могут быть потрясающие преподаватели, могут быть даже плохие преподаватели, если студенты хорошие. Я был в таком университете — разницы нет. Я ходил в лучшие университеты в США, и профессора там были очень разные — отличные и ужасные, но студенты все были превосходные, очень талантливые. Я сейчас говорю не о Стэнфорде, не подумайте.

Таким образом, мне кажется, нужно смотреть на общую картину и думать, какие есть стимулы для школ, университетов и студентов, и нужно обязательно смотреть на это в комплексе. Важно понимать, что люди знают, как обыграть систему. Все об этом думают, и у всех это получается. Именно это они и делают.

Исак Фрумин: Мне кажется, очень важная переменная добавляется в уравнение, которое мы обсуждали. А именно, впервые зашел разговор про колледжи, про уровень среднего профессионального образования, он очень сложный. Утверждение состоит в том, что один из ключей к качественному образованию в высшей и профессиональной школах лежит в тех стимулах к обучению в средней школе, которые мы даем сегодня в том числе через систему экзаменов. Будет интересно услышать и ваши мнения о возможной системе стимулов.

Думаю, что Андрей Александрович Фурсенко слушает эту дискуссию с особым интересом, потому что многие политики, которые сегодня обсуждаются, — это результат его управления.

Андрей Александрович, вы слышали, как продолжается начатая вами политика дифференциации вузов и какие последствия имеет ряд решений,

касающихся стимулов. Как сегодня, с вашей точки зрения, должна система отвечать на те стимулы, которые мы обнаружили, и на изменившуюся экономическую ситуацию?

Андрей Фурсенко: Уважаемые коллеги, я поступлю хитрее. Когда я получил приглашение, то прочел вопросы и попытался коротко ответить на некоторые из них. Начну с двух вопросов, на которые общий ответ дал Дмитрий Николаевич Песков. Первый: «На какие секторы рынка труда и группы профессий должна ориентироваться система высшего и профессионального образования, как ей это делать?». Второй вопрос: «Как оптимизировать сеть организаций высшего и профессионального образования?». Вопросы тесно связаны друг с другом, потому что, если мы сумеем понять, на что ориентироваться, то все-таки надо как-то двигаться в плане оптимизации. Хотя и тут ответ неоднозначен, потому что есть два пути. Один путь — давать возможность развиваться лучшим, и если у нас есть более или менее согласованное понятие, кто именно лучшие, то, наверное, они имеют право делать то, что считают нужным. Но лучших не может быть много, их очень мало, и эти центры совершенства могут развиваться, наверное, по своему представлению, и они решают задачи — просто уменьшать количество зла на Земле.

Но есть вторая, гораздо более масштабная проблема — решать конкретные прагматичные задачи. Это могут быть и экономические, и социальные, и политические задачи, и они должны, наверное, каким-то образом быть связаны с тем, как развиваются экономика, социальная сфера, страна в целом. И смысл того, что сказал Дмитрий Николаевич, в том, что система образования должна отвечать на запрос завтрашнего дня. Самая большая проблема — понять, что это за запрос, т.е. ориентироваться надо на вещи, которые мы в разных комбинациях называем и довольно много обсуждаем, какие-то приоритеты. Что назвать приоритетом, почему это приоритет — это сложные вопросы. И не просто назвать, а объяснить, что мы понимаем под приоритетом и почему считаем, что это является приоритетом, а что-то другое — не является.

Но сейчас применительно к образованию, мне кажется, интереснее обсудить другой вопрос — не просто назвать и не просто объяснить, а обосновать то, что это действительно является самым важным, нужным, приоритетным, причем даже не является, а будет являться через 5–10 лет. И сначала это надо объяснить преподавателям, а потом через них объяснить студентам, потому что, какие бы задачи мы ни поставили — тут я могу подискутировать с Дмитрием Викторовичем Ливановым, — целеполагание, на мой взгляд, существует. Оно может расти изнутри, цели могут ставиться извне, но без целей мы редко развиваемся. Просто иногда они артикулируются, иногда

они в свободной дискуссии, а иногда — спускаются сверху. Так или иначе, за потоком мысли, каким образом задача выстраивается, мы следуем редко.

Мне кажется, что самая сложная и интересная проблема для образования — это, получив и осознав те приоритетные направления, которые есть у страны, экономики, соцразвития, потом объяснить их, обосновать и передать молодым людям.

У нас в стране — и не только у нас — система образования достаточно авторитарна: учи, что тебе говорят, делай, что тебе говорят, двигайся туда, куда говорят. Иногда это делается помягче, иногда пожестче, но все-таки мы умнее, поэтому вам скажем, что делать. В этом есть в каком-то смысле предназначение преподавателя, но поскольку объяснять и обосновывать тяжело, то в той или иной мере почти каждый из нас по отношению не только к ученикам, но и к детям своим говорит: «Тебе сказали, что так будет правильно. Дальше объясню, почему». Задача, которая должна решаться, — а это и есть путь к тому, как сориентировать, перестроить, оптимизировать систему образования, — это уделить максимальное внимание тому, как обосновать, объяснить именно данный путь развития.

Это первый блок заданных вопросов. На это стоит обратить внимание не только в плане сегодняшней дискуссии, но и в плане нашей работы.

Второй блок вопросов — как эффективнее расходовать деньги, где можно сократить затраты на образование без потери качества? Есть огромное желание уйти в дискуссию, что такое качество, о каком качестве идет речь. О качестве жизни в кампусе или о качестве знаний, которые получит человек, или о качестве компетенции человека, который выйдет из этого кампуса? Это разные вещи, они не всегда даже друг с другом коррелируют.

Если отвлечься от этой философии, исходя из общего смысла, то, наверное, тут есть развилка. Одно направление более традиционное — организационные, административные решения, которые отчасти упомянул Дмитрий Викторович. Эти решения связаны с тем, что там, где можно, убрать дублирование, и не только в образовании, но и в науке, на каждой кафедре и факультете создать центры коллективного пользования, межкафедретские образовательные программы, собирать людей на какие-то конвергентные предметы, где можно было бы более эффективно давать им те же самые знания.

Второй путь, который условно можно назвать технологическим решением, — принципиально пересмотреть систему нашего обучения и потихонечку перейти от логики, что университет — это продолжение школы, к логике, что университет — это достаточно самостоятельная, абсолютно новая система самообразования людей, при которой университет или высшая школа дает оптимальные возможности человеку улучшить свое образование,

поднять свои компетенции. Это гораздо более серьезная перестройка, она должна опираться на новые методологии, на то, что сегодня практически любую хорошую лекцию по любому предмету можно найти в Интернете, практически любое пособие можно купить, распечатать из Интернета или просто иметь в своем компьютере. Это означает, что мы можем позволить себе не строго записывать конспекты. Думаю, что в значительном числе вузов сегодня на экзаменах не требуют принести конспект, для того чтобы продемонстрировать, что регулярно слушал именно своего профессора, записал все его ключевые слова.

Давайте попробуем сократить число лекций, перейти к самостоятельной работе студентов, а ваше время, которое останется, использовать не только для консультаций, а для совместной работы с этими студентами. Как правило, вы говорите: «Как же я не буду четыре раза в неделю смотреть им в глаза на лекциях?». Я отвечаю: «Смотрите на них во время вашей совместной работы». Это совсем другое дело, потому что, давайте говорить честно, подавляющее большинство преподавателей предпочитают стоять за кафедрой, смотреть на зал, полный или полупустой, и читать то, что они читают уже не год, не два, не три и даже не десять.

В чем тут главная проблема? Она в том, что преподаватель сам должен перестроить себя, и одновременно должен перестроиться студент. Должна быть принципиально другая система ответственности студента за свою учебу. У нас эта система не работает, неприлично даже об этом упоминать. Когда мы говорим, что надо создавать центры коллективного пользования, создавать новые курсы, то это ответственность университета, государства, ответственность за новые книжки, стандарты, пособия. Когда студенту говорят: «Вот все возможности. Что сможешь, то из этого получишь. Если тебе чего-то не хватает — скажи, мы тебе поможем», тогда это ответственность студента. И ни студент, ни его родители не могут после этого сказать, что государство не справляется, плохо учит, они должны сказать: «У меня мальчик (или девочка) не очень умный или не очень ответственный». Думаю, что в рамках довлеющей сегодня психологии патернализма это очень мало кому понравится.

Дмитрий Викторович сказал, что нет претензий к тому, кто учится. Нам имеет смысл на каком-то этапе перейти к практике, когда претензии в равной степени могут относиться не только к тем, кто учит или организует учебу, но и к тем, кто учится. И это тоже ответ на вопрос, как эффективнее расходовать ресурсы, потому что в этом случае ресурсы распределяются абсолютно по-другому. Думаю, произойдет достаточно серьезная экономия ресурсов на начальной стадии, на первых курсах, и существенно большие затраты, перераспределение на том этапе, когда студент становится равно-

правным участником не просто образовательного, но и научного процесса развития экономики, науки и так далее.

У нас есть очень интересный, привлекательный вызов. Сегодня происходит глобальная перестройка во всех отраслях, во всех сферах деятельности, во всех институтах. Такие глобальные перестройки нечасто случаются и дают уникальный шанс выровнять позиции имеющимся лидерам и аутсайдерам.

Конкретный пример. Мы сейчас сидим на семинаре ВШЭ. 20 лет назад сравнивать ВШЭ с МГУ было не принято. Но поскольку назревал крутой перелом, принципиально новый подход позволил ВШЭ стать равным конкурентом МГУ. То же самое было где-то лет 60 назад с Московским физтехом, который выделился как маленькое образование из университета. И сегодня мы можем сказать, что Московский физтех и МГУ, несмотря на разные сроки жизни, стоят рядом.

Мне кажется, сейчас очень интересный момент. Турбулентность — время хорошее, время реализации самых неожиданных решений. И поставленные здесь вопросы, по-моему, должны мотивировать на то, чтобы искать очень нестандартные решения, не пытаясь каким-то образом перестроить то, что известно уже не 10–20, а 50, 100 или 150 лет.

Исак Фрумин: Есть вопрос. Я бы обострил то, что сказал Дмитрий Николаевич: вы говорите о неадекватности того типа образования, которое у нас доминирует, и о том, что его надо заменить. Если действующее руководство системы и вся ее структура могут работать с ректорами, профессорами, то вы предлагаете сменить агента и поработать со студентом. А как это сделать системно? Какие могут быть системные механизмы для этого действия?

Андрей Фурсенко: Поскольку я бываю на этом мероприятии традиционно, считаю, что ломать традиции — вещь неправильная и даже вредная. Я изложил свою точку зрения. Если вы посмотрите выступления на предыдущих сессиях, то не сможете сказать, что, пока я был министром, я говорил одно, а сейчас говорю другое. Я эти вещи говорил, может быть, немножко по-другому, но мы с каждым годом становимся умнее, что-то новое узнаем. И мне кажется, что единственная привилегия, которая у меня есть сегодня, — то, что я имею возможность говорить и думать больше о вопросах не сиюминутных, а более длинных.

Как достучаться до студентов? К сожалению, ничего кроме того, что просто разговаривать и объяснять, я пока не придумал. Надо говорить с теми, кто учит, и с теми, кто учится, и честно излагать мысли, которые возникают. На самом деле вовсе не факт, что то, что я сейчас сказал, правильно, но этим надо делиться, не надо бояться быть неправым, бояться ошибиться.

Жесткое администрирование иногда абсолютно необходимо, но, наверное, перед этим должен быть достаточно длительный период серьезных и равноправных переговоров и обсуждений.

У нас много говорят про ЕГЭ, но давайте вспомним, сколько времени эта тема обсуждалась не в плане жесткого приказного формата, а в плане возможности. Потом, когда наметился определенный консенсус на экспертном уровне, не на уровне политики, этот вопрос был решен. Хочу напомнить, что широкое согласие в этом плане было.

То же самое по поводу реструктуризации. Эти вопросы неоднократно обсуждались. Давайте вспомним, сколько статей появлялось на разных этапах. Эти публикации являются преемственными и потихоньку продвигают идею: да, в какой-то момент человек, который находится при власти, берет на себя ответственность за решение, и это уже становится его решением. Но думаю, необходимость такого широкого обсуждения абсолютно императивна.

Исаак Фрумин: Рядом с вами ректор Московского государственного машиностроительного университета Андрей Владимирович Николаенко. Интересно, что этот университет является результатом реструктуризации, и одновременно в нем запущен процесс, о котором только что говорил Андрей Александрович, — процесс, ориентированный на активизацию студентов. И мне кажется, кроме того, что надо разговаривать, надо еще и экспериментировать. Андрей Владимирович, расскажите, как вы меняете суть того, что сейчас происходит в университете, в том числе в новых экономических условиях.

Андрей Николаенко: У нас очень интересная ситуация. Если говорить о МАМИ, то это был отраслевой вуз, который не имел никакой перспективы, учитывая, что российская автомобильная промышленность в общем жива, но не сконцентрирована ни в Москве, ни в Московском регионе. Судьба этого вуза могла быть печальной — он был бы куда-то присоединен, оптимизирован. Но в какой-то момент Минобрнауки России объявило конкурс программ стратегического развития, наша заявка показалась убедительной конкурсной комиссии, и мы победили. Это дало шанс перейти на новый этап.

Здесь я бы хотел отметить большую роль ВШЭ, помогавшей и консультировавшей нас на первом этапе. Мне запомнилось, наверное, на всю жизнь, как Ярослав Иванович Кузьминов, зайдя в один из кабинетов, где мы пытались нарисовать структуру объединенного вуза (у нас началась первая реорганизация, к нам был присоединен один из московских вузов), просто взял и зачеркнул все кафедры. Для меня это был шок: «Как может университет работать без этой всей классической системы управле-

ния, ориентированной на факультеты, кафедры и т.д.?». Однако это стало определенным толчком для того, чтобы пересмотреть систему управления вузов глазами студента.

Что у нас получается? В большинство наших вузов студент поступает на специальность, условно говоря «Двигатели», но со своей кафедрой он знакомится на третьем курсе. За первые два года он абсолютно демотивирован, не понимает, зачем должен сюда ходить, — теряется интерес к вузу, и на последних курсах ему уже можно ничего не привить. Это проблема многих вузов, студентами порой толком никто не занимается. Поэтому, посмотрев на эту ситуацию глазами студентов, мы приняли решение, что основным управленческим звеном в нашем университете будет руководитель образовательной программы.

У нас получилось, что 1 сентября 2014 г. все студенты-инженеры первого курса были охвачены новым органом, Дирекцией образовательных программ. Что такое руководитель образовательной программы? Это и отец для студента, и мать, и не знаю еще кто, потому что он должен проложить образовательную траекторию для каждого студента, написав соответствующую образовательную программу. Все мои руководители образовательных программ прошли обучение, в том числе и в ВШЭ, они отвечали также и за подбор преподавательских кадров как из университетов, так и из внешней среды.

Здесь интересная ситуация. Фактически Дирекция образовательных программ стала институтом развития нового вуза. В адрес этого института пошли угрозы со всех классических подразделений университета. Очевидно, должна быть сильная воля администрации и ректора, чтобы институт развития смог выжить в непростой среде. Среда очень консервативна, инертна, проблем много. Но и здесь есть решение. Директивно, авторитарно приходится структурным подразделениям говорить, что это неизбежность, это институт, который разрастается, сейчас охвачен первый курс, в следующем учебном году это будет уже половина университета.

Поначалу мы столкнулись с тем, что вынужденно идет дублирование полномочий, потому что остаются деканаты, кафедры. Сейчас мы приходим к тому, что Дирекция образовательных программ фактически диктует условия всему университету, т.е. становится мощнейшей структурой, поддерживаемой ректоратом. Тут не совсем понятно, что будет. Честно признаюсь, не знаю, как она трансформируется, но фактически она станет университетом будущего.

Наша инфраструктура довольно сильно разрослась, и мы имеем определенные возможности построить современный кампус в случае поддержки нас руководством. Он не должен быть сильно оторван от города, но в су-

ществующей среде и современной инфраструктуре университет развиваться не может. Но дискутировать с Андреем Александровичем Фурсенко, к сожалению, у меня не получилось. Тем не менее мой пример может быть таким инструментом, который можно попробовать растиражировать и в других вузах, если он будет признан успешным. Я считаю, он уже успешен, потому что студенты первого курса абсолютно мотивированы к учебе, внедрена сквозная дисциплина «Проектная деятельность». Каждый студент, участвуя в различных проектных группах, должен своими руками фактически создать тот или иной объект, поскольку мы готовим инженеров. Им интересно.

Например, был конкурс для студентов первого курса. Я увидел, как несколько сотен человек бегают с разными деревянными ружьями. Я не мог понять, что происходит, а им поставили задачу: каждому студенту сконструировать ружье, которое уничтожало бы какую-то определенную цель. А за сутки до сдачи проекта они должны были его переделать, потому что мишень, которая стоит через пять метров, не должна быть поражена. Таким образом, есть движение, есть абсолютная мотивация студентов к учебе.

Самое сложное — состыковать естественно-научные обязательные дисциплины, которые необходимо осваивать, с теми проектами, которые они реализуют. Это было очень интересно. Мы впервые начали проводить педагогические конференции. Слово старинное, а вещь очень нужная и полезная. И сейчас студентам преподают естественно-научные и технические дисциплины, чтобы они сразу понимали, что есть прямая отдача на конкретном проекте. Время покажет.

Исаак Фрумин: Какая перспектива за воротами университета?

Андрей Николаенко: Перспектива будет зависеть от позиции учредителя, но мы себя позиционируем как университет, готовящий кадры для инженерной инфраструктуры Московского региона. Мы хотим быть политехническим университетом, и де-факто мы таковым уже являемся в силу разной структуры подготовки после нескольких реорганизаций. У нас было четыре крупных реорганизации, поэтому немного менялась цель в зависимости от решений, которые принимались. Сейчас мы себя видим опорным вузом Московского региона для подготовки инженерных кадров. Такова наша миссия.

Из зала: Одна из вещей, которую я наблюдаю фактически в режиме онлайн, из того, что вы делаете, и которая кажется очень смелой, — это массовое внедрение внешних сертификационных практик прямо внутрь учебного

процесса. Но помимо этого много других подходов: сертификация Cisco, Microsoft. Это стратегия от бедности, потому что нет таких качественных преподавателей внутри? Нет — или очень они дорогие?

Есть вечная дискуссия между прикладным характером и фундаментальностью образования. Насколько вы считаете, что цепочки из вендорных сертификаций могут обеспечить фундаментальное качество подготовки инженеров?

Андрей Николаенко: Здесь надо пройти грань между преподаванием фундаментальных основ и практикоориентированностью. И мы еще до конца не сформулировали для себя, как это сделать правильно, потому что это эксперимент, но этот эксперимент уже стал массовым. Мой ответ: не знаю, но я считаю, должно быть разумное сочетание фундаментальной подготовки с какими-то прикладными вещами.

Что касается дефицита преподавателей — да, есть такая проблема. Если сравнить, что было год назад и как преподавались дисциплины, к примеру информатика, то сейчас это небо и земля. Вынуждены перекупать из уважаемых вузов, наших соседей порой, ярких лидеров, которые не могут там пробиться. А что делать? Подобные инструменты нужны вне зависимости от качества преподавателей. Должна быть внешняя оценка в процессе обучения.

Ярослав Кузьминов: Андрей Владимирович, вы — вуз массового уровня. Мы часто говорим о хвосте, который отсох и его надо отрезать, мы говорим о топе. А вы ощущаете, что есть, например, в вашем сегменте конкуренция за кадры? Ощущаете, что в вашем сегменте есть конкуренция за абитуриентов? В чем она выражается?

Вы сказали, что у кого-то перекупаете какие-то команды. Насколько это распространенная практика, насколько вы стараетесь обновлять личный состав за счет других участников рынка?

Андрей Николаенко: Мы стараемся это делать. По закону конкурсы на замещение должности преподавателя должны быть открытыми, но мы все понимаем, что это не стало публичной сферой. У меня все контракты с преподавателями на один год. Это, может быть, немножко ущемляет их права, но обеспечивает возможность притока свежих кадров. И ближайший конкурс будет абсолютно открытым, мы будем дополнительно размещать информацию о конкурсе во всевозможных источниках.

Что касается конкуренции, она есть в любом сегменте — и в сегменте национальных исследовательских университетов, и в сегменте вузов, не от-

носящихся к этой категории. Мы анализируем, куда идут после нас, видим статистику, но наши конкуренты — достаточно серьезные вузы, и здесь надо, видимо, лучше работать, чтобы не бегали. Конкуренция есть везде.

Ярослав Кузьмин: Когда вы конкурируете за преподавателя, у вас аргумент — зарплата или что-то другое?

Андрей Николаенко: Некая бóльшая свобода. Кстати, не буду стесняться, заработная плата вполне конкурентоспособна по сравнению с любыми другими вузами, поэтому здесь сочетание этих факторов.

Исаак Фрумин: Марина Александровна Боровская руководит одним из самых сложных университетов, родившихся в результате эксперимента с федеральными университетами. Я бы согласился с Дмитрием Викторовичем, что это очень поучительный и полезный для нынешней реструктуризации опыт, в том числе и потому, что он не всегда был мгновенно успешным.

Глядя на опыт Южного федерального университета (ЮФУ) и опыт МАМИ, мы можем понимать, какие возникают варианты развития новых сложных образовательных структур.

Марина Боровская: В таких условиях хочется выступать даже не как ректор университета, а как человек, занимающийся системами управления в образовании, мне это тоже очень интересно с профессиональной точки зрения.

Пример создания Южного федерального университета и федеральных университетов вообще — действительно пример сложный. ЮФУ в том году празднует свой 100-летний юбилей. Как же мы достигли 100-летия, как так случилось? Ведь все четыре университета, которые в 2006 г. были объединены в ЮФУ, — это вузы, которые в разные периоды времени (1937 г., 1948 г.) выделались из структур этого университета. Поэтому есть некая цикличность развития социально-экономических процессов, которая позволяет нам думать, что этот процесс укрупнения, создания сети федеральных университетов поглотил около 35 вузов. Появились университеты на базе ранее разбегавшихся структур и университетских комплексов. Корпуса, которые сегодня стали частью ЮФУ, имеют в анналах названия Варшавского императорского университета, Донского университета, т.е. это все корни из 1915 г., которые сегодня объединены в федеральный университет.

В данном случае мы интересны еще тем, что Южный и Сибирский федеральные университеты первыми получили программы развития, которые дали нам приличные средства на обновление оборудования, развитие инфра-

структуры, совершенствование кадрового потенциала. Но прошло время, и эти средства закончились, тем не менее мы получили программу развития, которую должны обеспечивать за счет реинвестирования из собственных источников. Южный федеральный университет уже с 2010 г. реализует программу развития, утвержденную распоряжением правительства, и ежегодно на развитие университета направляется миллиард. Тем самым осуществляется механизм реинвестирования своих внутренних источников, средств, возможностей развития.

Хочу рассказать о том, какие шаги проделал университет. Понимая, что ЮФУ сегодня имеет крупный блок естественно-научной подготовки, где объединены химики, биологи, физики; крупный блок социально-гуманитарных дисциплин и общественных наук; крупный блок в области педагогики и психологии; крупный блок архитектуры и искусства, мы отдаем себе отчет в том, что необходима междисциплинарность.

Когда мы у себя стали проводить сравнение тематических профилей, планов исследования, мы увидели, что ни в какие крупные научные области они не укладываются. Но в результате систематической работы мы смогли распределить деятельность своих подразделений по пяти крупным научным профилям. Не хочу сказать, что это сдерживающий фактор, это фактор, обеспечивающий систематическое и комплексное развитие научных направлений, действующих в университете.

У нас нет медицинского факультета, но есть инженерный, биологический, биохимический, специалисты в области физики, которые сегодня имеют большой уровень публикаций в области медицины, медицинских исследований.

Второй крупный блок — информационные технологии, нанотехнологии, интеллектуальные материалы. Здесь тоже произошла коллаборация внутри наших подразделений. Сегодня ученые включились уже в комплексные совместные исследования.

Затем робототехника, системы управления навигацией и связью. Здесь пока представлен только инженерный блок, но уже в 2015 г. у нас появился целый ряд проектов, где объединяются физики, химики, присоединяются и психологи к подобным разработкам, потому что искусственный интеллект требует решения задач такого же междисциплинарного характера.

Геополитика, геоэкономика — это функция, которая ЮФУ поручена на юге России, и мы тоже здесь попытались найти эту междисциплинарность как фазу развития.

Проблемы Азово-Черноморского бассейна позволили нам запустить межстрановые проекты и наладить сотрудничество не только для ЮФУ, но и привлечь коллег.

Если в 2013 г. доля исследований, которая не попадала в эти пять научных областей, составляла порядка 63 млн руб., то уже в 2014 г. эта доля составила только 13 млн. Все остальные коллеги смогли выстроить матрицу совместных исследований, и это усилило целевые ориентиры университета, а самое главное — позволило нам профильно определиться. Эта научная площадка для набора студентов на новые направления подготовки, где каждый понимает, какова его область научных исследований; исходя из этой области научных исследований мы можем формировать план набора студентов на новые направления, специальности, новые профили подготовки. Это позволило нам не только увязать науку и образование, но и выстроить системную логику ЮФУ.

Студент часто задает вопрос: «А академическая мобильность у меня будет?». Как же она у тебя будет, когда ты выбрал преподавателя, который не имеет научного бэкграунда? У него есть какие-то публикации, и это всё. И когда мы сегодня студенту пояснили, что эта научная матрица дает возможность выстроить и его образовательную траекторию, возникла система дальнейших шагов и решений.

Не буду останавливаться на появлении результатов интеллектуальной деятельности. Это тоже шаги, которые удалось сделать за счет междисциплинарных исследований.

Хочу показать второй срез такой эффективности системы образования и модернизации — это использование научного лабораторного оборудования, которое мы купили в рамках нацпроектов. Еще три года назад мы увидели, что эффективность этого лабораторного оборудования составляет 12,5%. Никакой бизнес позволить себе этого не может, а мы можем, потому что у нас ученые приобрели оборудование, поставили в свою лабораторию и очень аккуратно используют в надежде сохранить его для будущих поколений. Поэтому, увидев эту ситуацию, мы выставили соответствующие показатели в области сопровождения научных и образовательных проектов — показатели повышения эффективности использования оборудования.

В прошлом году у нас рост составлял 39%, в этом году — 69%. Еще год, и мы догоним до 95% запуска оборудования. Это повышение и публикационной активности, и объема научных исследований, потому что коллеги стали вступать в коллаборации по использованию оборудования. Студентов допустили к оборудованию. Им перестали на пальцах рассказывать, как работает конкретный секвенатор,

Центры коллективного пользования. За время существования федерального университета у нас их было создано много, они тоже были ограничены в допусках, но механизм эффективности использования оборудования заставил нас пересмотреть подход. Коллеги сами обратились, именно на-

учное и инженерно-научное сообщество попросило нас пересмотреть этот подход и сделать 14 центров, которые сегодня достаточно успешно и эффективно работают.

Также мы задумались над проектами консорциального партнерства и сотрудничества. У нас первый такой проект был с ВШЭ в 2010 г. Совместно с консорциальным проектом мы реализовывали проект о Федеральном законе № 83-ФЗ. ВШЭ, ЮФУ и СФУ осваивали 83 млн руб. в течение трех лет, но это была программа повышения квалификации и переобучения всех субъектов Российской Федерации.

Это была очень хорошая программа, которая позволила ввести № 83-ФЗ в действие и перестроить систему подготовки и перехода на нормативно-подушевое финансирование — ту систему, которую сегодня мы имеем. Это и формирование государственных заданий, и расчет нормативной стоимости. Такой первый консорциальный проект заставил нас задуматься о том, какие еще эффекты может предложить система федеральных университетов для вузовского сообщества.

Нам показалось интересным поработать в интересах Ростовской области, и мы предложили свою площадку в виде лабораторного оборудования, в виде программ, которые мы финансировали сами у себя, в результате чего стали получать эффекты и по хоздоговорной тематике среди предприятий области. Мы стали понимать, куда могут идти востребованные молодые кадры, потому что те, кого мы готовим, должны быть направлены на соответствующие производственные площадки, и такое партнерство позволило нам это увидеть.

Следующий момент. Коллеги меня критикуют: «Что такое технологические платформы? Они как-то не очень работают». Тем не менее мы вошли в 22 технологических платформы, что позволило нам на территории Ростовской области сделать кластер «Южное созвездие», объединить промышленные сектора и предприятия на базе наших же научных проектов и на базе тех идей, которые сегодня работают. И это трамплин для нашей молодежи, это возможность для нас понимать заказы в подготовке специалистов и выстраивать такого рода партнерство.

Третий момент — создание консорциума вузов на Юге России. Мы по этим своим пяти научным профилям провели аудит научно-образовательных заведений на Юге России. Мы предоставили вузам, которые участвовали в проекте и которые были нами отобраны (29 вузов), возможность подключиться к нашим образовательным и научным ресурсам, подключиться через нас в системы баз данных — Scopus и Web of Science — и разрешили им получить доступ к нашим ресурсным центрам. И, имея такие предложения, мы провели научный аудит по тем темам, которые сегодня ведут наши коллеги. Порядка 70 вузов поучаствовали в этих проектах.

Отобрав 29 вузов, мы получили системный эффект. Сегодня мы уже имеем совместные публикации с этими коллегами и учеными, что позволяет нам и укрепить наше научное взаимодействие, и построить ЮФУ как университет магистерского типа для вузов-партнеров. И мы надеемся, что наши бакалавры тоже должны быть интегрированы в общую систему подготовки специалистов магистерского типа в университетах Москвы и ведущих вузах страны и мира.

Исаак Фрумин: У нас сегодня получается объемная картина перемен. Завершит выступление группы, которая у нас собралась, Ярослав Иванович Кузьминов. Не могу не воспользоваться подачей Андрея Александровича, который сказал, что, когда создавалась ВШЭ, никто не думал, что она будет конкурировать с МГУ. Интересно, оказывается ли сейчас ВШЭ уже в положении тогдашнего МГУ, когда рядом и в других регионах появляются такие динамично развивающиеся вузы?

Ярослав Кузьминов: Во-первых, я хочу отреагировать на выступление Дмитрия Викторовича. Он говорил о трех тенденциях: отсекание омертвевшей части, поддержка ведущих университетов и формирование сильных региональных вузов, потому что есть социальная функция в образовании, о которой мы не должны забывать и на уровне высшего.

Мне кажется, у нас есть, как минимум, еще две тенденции, которые я бы поставил в этот ряд. Четвертая тенденция — новое массовое высшее образование. Недостаточно закрыть слабые вузы. Что будет на месте закрытых вузов? Мы ведь всеобщую тягу к получению высшего образования никуда не денем, мы не перенаправим, как один полпред президента предлагал, людей в ПТУ, потому что они нужны на заводе. Люди почему-то этого не хотят.

Один из главных вызовов — новое массовое высшее образование, его новый образ. Именно массовое высшее, потому что доля работ, где требуются профессиональные инженеры или профессиональные экономисты, сейчас не превышает 30–35% даже в развитых странах, что не является отрицанием статистики. Просто есть понятие общего высшего образования, т.е. некоторого уровня культуры, способности адаптироваться к изменениям, создавать новое, но совершенно непонятно, что это за непрофессиональное высшее образование, точнее, высшее образование, необязательно привязанное к конкретному предмету.

Какова структура нового массового высшего образования? Мне кажется, в последнее время стали складываться некоторые предпосылки к этому. Это массовые открытые онлайн-курсы, которые позволяют студенту, учащемуся самостоятельно формировать из этих кубиков себе образовательную программу, а на месте слабых вузов мы должны строить — и не только уси-

лиями государства, но и усилиями бизнеса, частной инициативы — образовательные организации нового типа для массового образования, которые связывают их с возможными местами практики. Информационно-образовательные брокеры будут брать на себя и некоторую часть тьюторинга, потому что, наверное, в чистом виде это может существовать, но могут быть развилки в их формировании.

Складывается определенное разделение труда, лучшие ученые и университеты поставляют онлайн-курсы, что совершенно не мешает ученым предложить свой онлайн-курс. По разделению труда, сложившемуся сейчас в мире, совершенно очевидно, что это ниши ведущих университетов. Думаю, определенная доля слабых университетов сможет адаптироваться, заместив свои плохие курсы с зачетом нормальных онлайн-курсов, резко сжать свои издержки и повысить в оставшемся сегменте свое качество. Думаю, это точно так же касается и массовых, и ведущих вузов. Один из сегодняшних феноменов — это то, что все во всех странах говорят о недофинансировании высшего образования, нехватке денег на соответствие рынку труда, на те или иные проекты. Опция массовых открытых онлайн-курсов (MOOC) есть некоторый будущий ответ системы образования на этот вызов нехватки средств для традиционных его форм.

Это можно уподобить появлению печатных книг на фоне переписывания книг отдельными монахами в монастырях. Хорошие знания и хорошие курсы становятся настолько дешевле, что мы даже слабо представляем себе эффект от развития системы MOOC (основные — Coursera, edX и др.): они из 10 млн пользователей вырастут до 50 млн, условно говоря, до трети сегодняшней армии студентов во всем мире.

Еще одна тенденция — обновление структуры и содержания высшего образования в том, что касается его профессиональной и содержательной ориентации. Безотносительно к тому, будет ли это набором онлайн-курсов или самостоятельно читаемыми курсами, массовое высшее образование должно найти новое равновесие с рынком труда. Рынок труда очень быстро и сильно меняется, рискованно выстраивать системы, которые доведены до конечного пользователя.

Вуз — это главное, но конечные пользователи, к сожалению, не торопятся создавать такие связи, обязывающие их, потому что они тоже находятся в том же состоянии неопределенности, что и вузы. Поэтому, мне кажется, базовые тенденции в вузах — ограничение бакалавриата фундаментальной подготовкой в широко профессиональном спектре. Например, это может быть экономика, экономика и социология, экономика и менеджмент. Сегодня говорили об общих инженерах. Думаю, самое интересное то, как будут складываться общие инженеры, какого рода компетенции туда должны по-

падать. Но это должно дополняться учеными центрами, которые доводят эти компетенции до конкретных прикладных квалификаций. Думаю, это будут платные сервисы, опять же в силу нехватки денег в системе, и их провайдером станут в основном молодые частные структуры, а не старые неподвижные университеты, потому что молодое гораздо более жизнеспособно.

Последнее, что я бы хотел, — это откликнуться на дискуссию по поводу стимулов для студентов. Коллегами было сказано, что должна быть совершенно другая система ответственности студентов за свою учебу. Как экономически представить себе другую систему ответственности? Мне кажется, у нас тоже есть ответ — это образовательный кредит. Он плохо реализуется в нашей стране, но думаю, это просто оттого, что мы не делали достаточно настойчивых попыток. Греф говорил, у нас сейчас 360 человек взяли образовательный кредит за прошлый год. Это просто анекдот, слов нет.

Но я твердо уверен, что последовательное замещение образовательным кредитом нынешних форм патерналистского гарантированного финансирования образования — это мейнстрим. Мы должны хотя бы с точки зрения экономики, с точки зрения гарантированного вклада государства делать рациональные вещи, вместо того чтобы раздавать сейчас всем сестрам по серьгам, на 70% выпускников общеобразовательной школы по 60 тыс. руб. в год (по тысяче долл.), и притворяться, что вузы за эти деньги дадут нормальное образование. Не смогут дать при всех усилиях. Мне кажется, это должно быть зоной нашего настойчивого анализа, поиска. И нужно подготовить предложение руководству нашей страны, экономическому руководству нашей страны о равновесной системе образовательного кредита, который бы брали. Если нынешний не берут, давайте выясним, почему не берут. Условия достаточно льготные.

Может быть, надо ограничить количество бесплатных мест, более жесткие критерии заложить на полностью бесплатные программы. И все равно должны остаться гранты для лучших. Может быть, еще растянуть отдачу не на 10 лет, а на 25. Но работают же эти системы в других странах.

Исаак Фрумин: Хочу подчеркнуть, что у нас возникло несколько развилочек. Это реструктуризация, крупная и малая типовые модели, разнообразие, это универсальная или узкоспециализированная подготовка, это роль СПО, в том числе в потоках высшего образования. Кто является агентами, через которых мы можем модернизировать образование, — студенты, ректоры или преподаватели? И наконец, вопрос о новой инфраструктуре высшего образования, которое задает новые процессы: это и массовые онлайн-курсы, и финансовая инфраструктура, и контакты с промышленностью.

Есть ли мысли на этот счет?

Дмитрий Песков: У меня есть цифры. Это 2 млн 932 тыс. 135 человек — число студентов у самого популярного преподавателя в России. И за весь сегодняшний диспут этот способ преподавания даже не был назван.

Этого самого популярного преподавателя в России зовут Роман Фильченков, ему 16 лет, и живет он, если не ошибаюсь, в Алтайском крае. Цифры — число его подписчиков в Youtube, это не массовые онлайн-курсы. Он выкладывает способы прохождения игры Minecraft, которая является сугубо инженерной, с химическими и остальными заданиями.

Мартин Карной: Я не согласен с Ярославом Кузьминовым, но должен сказать что-то по поводу образования онлайн.

Я являюсь членом правления онлайн-университета в Испании, где 60–80 тыс. студентов. Это так же дорого, как любой испанский университет, потому что фактически очень трудно сделать хорошее обучение онлайн, требуется специальное расписание.

Понимаю, что все думают о 16-летнем парне, который в Youtube выкладывает видео и все его смотрят. У нас есть очень много книг, и практически никто не заканчивает эти книги. Была сделана попытка читать курс внутри Силиконовой долины, и многие люди прошли тот курс, но профессора увидели, что эта возможность их уводит от учебы, поэтому они прекратили это. А факт в том, что у молодых студентов недостаточно дисциплины в 18 лет.

Нужно быть очень дисциплинированным, чтобы проходить такой курс самостоятельно. Хорошие онлайн-курсы дорогие, потому что они требуют наставников, которые будут отслеживать вашу работу, они требуют постоянного взаимодействия с кем-то, потому что просто сказать: «Учись вместе со своими товарищами» — не работает. Самый большой рост стоимости — в американских университетах и то, что поднимает стоимость образования, — это не зарплата профессоров, а административные расходы. Административные расходы — это самый большой и растущий сегмент американских университетов.

Никто здесь не упомянул об использовании компьютеров, Интернета, для того чтобы снизить стоимость административных расходов и увеличить эффективность и отчетность. Никто даже не упомянул о том, что на нас лежит эта ответственность в отношении университетов. Это означает, что студенты должны в конце процесса сдать экзамены, и это должно быть сравнено с теми экзаменами, которые они прошли в начале образовательного процесса. И университеты, и студенты будут оцениваться на основе того, что они изучили в университете. Отчетность за столь дорогой сектор — это необходимо.

Как это происходит? С помощью компьютеров должны быть внедрены всевозможные системы контроля и отчетности. Бизнес не использует

компьютеры, чтобы учить своих лидеров, как быть лучшими лидерами индустрии; он использует их для снижения затрат, зная, что происходит в их системе информации, а не в системе образования. И с этого нужно начинать. Нужно четко поставить вопрос: как используются компьютеры и как их использовать наиболее эффективно? На самом деле они нужны для того, чтобы контролировать процесс и увеличивать его эффективность.

Компьютер — плохой учитель, и он никогда не должен использоваться как инструмент для образования. Компьютеры нужны нам для того, чтобы помогать преподавать и обучать. Очень часто мечта будущего — это компьютеры, но она не годится для высшего образования. Настоящая мечта — больше контроля над затратами. И я надеюсь, что в этом и заключается мечта профессора. Профессора необходимы для процесса образования, будь то онлайн или оффлайн, школа это или университет. Любые другие решения или попытки заменить преподавателей не сработают. Причина того, что образование пережило и промышленную революцию, и все остальное, заключается как раз в этом. Сейчас нам предстоит просто пережить интернет-революцию.

Исак Фрумин: Мне кажется очень важным, что дискуссия завершается таким сильным английским словом «disagree».

Мы находимся в зоне турбулентности. Было бы неправильно завершать эту дискуссию словами, что мы достигли какого-то консенсуса. Думаю, консенсус состоит в том, что мы точно должны бежать в этой зоне турбулентности быстрее, чем обстоятельства, и, видимо, пробовать и думать над тем, что мы делаем. Большое спасибо тем ректорам и министрам, которые пытаются что-то менять, и нам, всем, кто присутствовал на этой дискуссии.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ «ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ВЗГЛЯД БИЗНЕСА», 8 апреля 2015 г.

Стенограмма выступлений

Александр Шохин: Уважаемые друзья, мы перенесли со вчерашнего дня на сегодняшнюю нашу сессию из-за того, что вчера на 15 часов было назначено заседание Государственного совета Российской Федерации под председательством Владимира Владимировича Путина, на котором присутствовали некоторые из участников нашей сегодняшней дискуссии. И самое главное, что докладчиком на этом заседании Государственного совета был Владимир Сергеевич Груздев, который у нас тоже значился как основной спикер нашей сессии. Владимир Сергеевич возглавлял рабочую группу Государственного совета по подготовке доклада о поддержке малого и среднего бизнеса в Российской Федерации.

Если вы посмотрели сегодняшние газеты, то, наверное, обратили внимание, что пресса оценивает это заседание Госсовета как одно из самых содержательных, в том числе потому, что там действительно была серьезная дискуссия между защитниками интересов бизнеса во главе с Владимиром Сергеевичем Груздевым и оппонентами, скажем, в лице министра финансов, который давно уже боится, что чем больше мы будем поддерживать малый бизнес, тем больше вероятность, что весь средний и крупный бизнес поделится на маленький и будет получать льготы, и приведет это все к выпадению федеральных и местных доходов.

Уникальным было не только само заседание Госсовета, но и подготовка к нему: три заседания рабочей группы, в том числе два в Москве, одно в Туле; проводились специальные опросы предпринимателей; и сам механизм, технология подготовки госсоветов, на мой взгляд, тоже заслуживает внимания. Поэтому я бы хотел сейчас прежде всего дать слово Владимиру Сергеевичу Груздеву, но не об итогах Госсовета, а по той теме, которую он вчера докладывал на Госсовете.

Наша сессия называется «Возможности роста в условиях кризиса: взгляд бизнеса». Я уже сказал, что вчерашний доклад покоился на опросах предста-

вителей бизнеса, на оценке того, как бизнес видит текущую экономическую ситуацию, насколько малый и средний бизнес готов быть драйвером в восстановлении устойчивого экономического роста. Я хотел бы дать возможность Владимиру Сергеевичу коротко изложить свое мнение с позиции его вчерашнего выступления на Государственном совете.

Владимир Груздев: Большое спасибо за возможность выступить сегодня на этой сессии. Постараюсь кратко остановиться на прошедшем заседании Государственного совета. Тема, которая была заявлена, — это поддержка малого и среднего бизнеса в Российской Федерации. В принципе, изначально я определял тему как «Миссия невыполнима», потому что совместить интересы предпринимателей регионов и федерального центра и договориться о едином понимании, конечно, очень сложно: интересы у всех разные, взгляды разные. Но почему я взялся за эту задачу? Потому что понимал, что уже отступать некуда, что вклад МСП в валовой национальный продукт составляет 21%, что, мне кажется, для такой большой экономики, как Россия, чрезвычайно мало, и, к сожалению, перспективы увеличения тоже очень туманны.

Количество регистрируемых индивидуальных предпринимателей и новых создаваемых малых предприятий — около нуля, иногда чуть больше. По данным Росстата, сегодня в сфере МСП занято 17,7 млн человек, а зарегистрированных предприятий — около 5 млн человек. То есть это 3,5 человека на одном предприятии. Мы не будем себя сравнивать с западными экономиками, можно сравнить себя, например, с Малайзией: там вклад в МСП — 47%. И когда крупный бизнес имеет объем вложений в валовой национальный продукт почти 80%, то, конечно, вся страна смотрит за тем, сколько стоит металл, баррель нефти и т.д. Мне кажется, это перспектива достаточно туманная, экономика не диверсифицирована, и те условия, в которых мы находимся, вынуждают принимать иногда, может быть, не очень удобные, но необходимые решения, для того чтобы дальше развивать страну и экономику.

Есть еще и политическая составляющая, потому что задачи, которые мы предлагаем поставить перед правительством и главами регионов, — это количество людей, занятых в малом и среднем бизнесе: мы предлагаем как минимум удвоить этот показатель до конца 2020 г., т.е. за шесть лет, а как максимум — увеличить до 40 млн человек. Вы прекрасно понимаете, что на малых предприятиях всегда сложнее уволить человека, с которым ты рука об руку стоишь у прилавка, у станка. На крупных предприятиях решение принимается советом директором, и разница между простым рабочим и членами совета директоров огромна, нет этого, что называется, тактильного контакта. В малом бизнесе совершенно по-другому.

Что мы предлагаем? Предлагаем ввести налоговые каникулы для всех вновь создаваемых малых предприятий, которые учреждены физическими лицами, и закрепить такое право за каждым физическим лицом единоразово: т.е. один раз в жизни каждое физическое лицо в том случае, если считает необходимым создать малое предприятие, может пользоваться льготами. Какие льготы мы предлагаем установить? Освобождение от всех налогов, за исключением уплаты НДФЛ, и страховые взносы установить в размере 14%. Эта норма вызвала больше всего дискуссий, но, мне кажется, сейчас начинается самая важная работа, потому что по итогам Государственного совета готовится перечень поручений президента, где он дает соответствующее направление деятельности Правительства Российской Федерации и глав субъектов.

Этот вопрос тоже необходимо обсудить, и одно из предложений — может быть, ограничить в порядке эксперимента срок до 1 июля 2018 г. То есть все предприятия, которые будут зарегистрированы физическими лицами до 1 июля 2018 г., будут облагаться такой льготой, для того чтобы посмотреть, какая будет результативность, большое ли количество воспользуется данной льготой.

Следующий аспект нашего обсуждения — это создание единого органа, который будет ответствен за развитие малого и среднего бизнеса. Вы знаете, что сегодня меры государственной поддержки «размазаны» по многим учреждениям, организациям, министерствам и ведомствам. Всего за 2013–2014 гг. государством было выделено 135 млрд руб. на поддержку микро- и малого бизнеса. К сожалению, смогли освоить только 96 млрд. Таким образом, имеет место существенное недоосвоение, что, на мой взгляд, неправильно. В том числе была критика не только министра финансов, это вполне естественно, потому что Силуанов — главный охранник страны, он охраняет деньги; в принципе, кто-то должен охранять деньги, но кто-то должен заниматься и развитием экономики. Как одно из предложений: у нас сегодня нет министерства регионального развития — наверное, можно было бы изменить содержание должности, например «министр финансов — регионального развития».

Александр Шохин: Министр региональных финансов.

Владимир Груздев: А он уже и так министр региональных финансов, потому что, когда мы получаем бюджетные кредиты, нам в соглашения вписывают условия, которые противоречат Бюджетному кодексу с точки зрения размера региональных дефицитов и т.д. Но нам деваться особо некуда: хочешь получить бюджетный кредит — подписывай соглашение. Не подписал соглашения — бюджетного кредита не получил. Но это так, лирика.

Следующее очень важное направление, которое мы предлагаем для поддержки бизнеса, — это решение вопроса самозанятых. По разным оценкам, самозанятых у нас в стране около 3 млн человек, хотя, честно говоря, думаю, что больше, потому что вообще тема «отходников» — людей, семьи которых проживают на одной территории, а они сами работают на других территориях, — очень большая. На сегодняшний день много людей хотели бы выйти из серого сегмента и зарегистрировать свои правоотношения с государством. Мы предложили единое юридическое действие — приобретение патента без регистрации индивидуального предпринимателя. Почему мы предлагаем это? Потому что индивидуальный предприниматель предполагает определенную форму отчетности, там нужно отчетность сдавать на регулярной основе, и, соответственно, возникает ответственность за несдачу отчетности, за искажение отчетности — уголовная, административная ответственность и т.д. Поэтому мы предлагаем ввести форму патента — месячного, на квартал или на год, и каждый человек мог бы свои правоотношения с государством таким образом урегулировать.

Простой пример из жизни, касающийся крупных городов — Москвы и Санкт-Петербурга, — сдача квартиры внаем. Вы знаете, что вопрос так до конца не урегулирован. Одни люди идут и регистрируются как индивидуальные предприниматели, покупают патент, сдают и уплачивают налоги по патенту, другие просто сдают внаем и платят 13% подоходного, хотя во втором случае, в моем понимании как человека, имеющего юридическое образование, это уже уголовно наказуемое деяние, потому что это занятие коммерческой деятельностью без регистрации либо получения соответствующего разрешения. Но вопрос не урегулирован, поэтому возникает всегда поле для маневра со стороны контролирующих органов.

Предприниматель — это человек, который берет на себя ответственность прежде всего за свою судьбу и за судьбу членов своей семьи, и, мне кажется, таким людям мы должны помогать, потому что нагрузка на государство уменьшается. И увеличение количества занятых в малом и среднем бизнесе — это вопрос политический с точки зрения формирования устойчивого среднего класса. Это «вторая нога» в рамках устойчивости государства, а «первая нога» — это выполнение «майских указов» президента Путина 2012 г., потому что в том числе 597-й указ формирует достаточно высокую заработную плату у людей, занятых в бюджетной сфере. Развитие бюджетной сферы и развитие предпринимательства дало бы действительно стабильную политическую ситуацию и устойчивость для всей политической системы нашей страны.

Мы поднимали очень серьезные вопросы, и в рамках стимулирования регионов мы предложили передать 2% налога на прибыль, которые сегодня поступают в федеральный бюджет, на региональный уровень и таким обра-

зом полностью сформировать налоговую базу регионов. Но при этом мы предложили закрепить не менее 50% средств, получаемых по «упрощенке», за муниципалитетами. Сегодня это отдано на откуп регионам: регион самостоятельно определяет, сколько средств от «упрощенки» выделить муниципалитету, а сколько оставить на региональном уровне. Думаю, что принятие этих решений, во-первых, серьезно бы сбалансировало бюджеты регионов и обеспечило бы дополнительными доходами бюджеты муниципалитетов. Вы прекрасно понимаете, что, если реально посмотреть на межбюджетку, то уровень полномочий, который закреплен и за муниципалитетами, и за регионами, недофинансирован. Могу сказать, что, когда еще Александр Николаевич работал в правительстве, было принято правило: делить доходы 50 на 50, и это было зафиксировано в Бюджетном кодексе. Соответственно, по итогам прошлого года консолидированные доходы регионов, включая доходы муниципалитетов, составили 8,6 трлн руб., а доходы федерального бюджета — 15,2 трлн руб., т.е. дисбаланс у нас существует. И уровень обеспеченности не отвечает тем требованиям, которые необходимы для нормального эффективного исполнения своих обязательств.

Почему я еще взялся за эту тему? У меня как у руководителя субъекта есть своя вторичная выгода, потому что налоги от малого и среднего бизнеса идут прежде всего в доходы муниципалитетов и регионов. И если мы сможем действительно стартовать и сделать прорыв в этом направлении, то обеспечим большую финансовую устойчивость муниципалитетов и регионов.

По итогам каждого Государственного совета готовится перечень поручений. Обычно на это уходит две-три недели, потому что требуется согласовать окончательно все предложения. Наверное, основная работа — то, что мы четыре месяца занимались подготовкой этого Государственного совета, а это прелюдия к основному действию. Основное действие — это подготовка и выпуск поручений президента Путина. А дальше я как член Консультативной комиссии Государственного совета вместе со своими коллегами буду контролировать исполнение этих поручений. По тем поручениям, которые касаются нас как глав субъектов, мы будем отчитываться на ежеквартальной основе самостоятельно, а также будет возможность контролировать эти вопросы со стороны правительства России. И мое предложение было в том, чтобы в КРП правительства России и глав регионов включить рост малых и средних предприятий в регионах и стране в целом, рост числа занятых и, как следствие, рост валового национального продукта.

Александр Шохин: Вчера дискуссия на Госсовете была несколько неожиданной. Министр финансов настоятельно просил президента не включать в список поручений вопрос о повышении с 60 млн до 120 млн руб. поро-

га для целей налогообложения малого бизнеса, для «упрощенки». Сумеет ли в поручениях правительства рассмотреть возможность такой формулировки в поручении?

Владимир Груздев: Надеюсь. Я не истина в последней инстанции, поэтому я считаю, что логика очень простая: о 60 млн было принято решение в 2007 г., инфляция с того момента составила больше 93%. Если мы просто индексируем на коэффициент инфляции, то мы должны перейти с 60 на 120. А логика, что завтра малые и средние предприятия начнут делиться и переходить на «упрощенку», — это извечная логика пессимистов.

Разницы я не вижу: поделиться на 60 или на 120. Это ровно в 2 раза нужно больше людей. Но мне кажется, когда мы с вами создаем такие условия, отношение людей, которые занимаются бизнесом, начинает серьезно меняться. Ведь цель Государственного совета, в том числе цель принятия этих решений — изменить отношение к предпринимательству в стране, изменить настроение. Нужно смотреть правде в глаза. У нас внешних инвесторов нет, внутренние инвесторы у нас — крупные наши, которые создают, что называется, основные блага, они перегружены объемом кредитов, и сегодняшние ставки, которые они платят, 25%, убивают не только мелкий, но и крупный бизнес. Единственное, как мы можем увеличить объем инвестиций в экономику страны, — это за счет привлечения средств граждан.

Я недавно встречался с ветеранами, сейчас мы как раз вручаем медали, посвященные 70-летию победы в Великой Отечественной войне, и многие ветераны предлагают: «Давайте введем облигации внутреннего займа». Вспоминают люди, как вкладывали, и готовы свои пенсии вкладывать в 3%-ные облигации внутреннего займа. Такой путь развития тоже возможен, но мне кажется, что когда мы создаем условия для инвестиций, это путь более прогрессивный и эффективный, от него просто отдачи будет гораздо больше, чем когда мы все потихонечку будем по 10% от своих доходов складывать в облигации внутреннего займа и таким образом финансировать дефицит экономики, который сами же создаем.

Что касается критики министра финансов, то у меня вопрос простой. Если у него так все хорошо, то почему у нас вклад малого и среднего бизнеса — 21%, а в Японии — 63%? Но при этом Япония живет с двукратным долгом ВВП, а мы живем с государственным долгом процентов 15. Если так все хорошо, то почему у нас такой маленький вклад малого и среднего бизнеса в национальный продукт?

Александр Шохин: Это вопрос, на который желающие могут ответить. Учитывая сказанное, что если дать много льгот малому бизнесу, то круп-

ный поделится быстро до порога 120, 60 и т.д., хотел бы задать вопрос Дмитрию Александровичу Пумпянскому как владельцу и руководителю одного из крупнейших предприятий — трубной металлургической компании, ряда других предприятий. Заинтересован ли крупный бизнес в поддержке малого и среднего предпринимательства с точки зрения создания деловой среды прежде всего и с точки зрения создания аутсорсинговых или субконтрактинговых цепочек малого, крупного и среднего бизнеса?

Дмитрий Пумпянский: Безусловно, вопрос сам по себе ответ и содержит. Конечно, для формирования правильной институциональной бизнес-среды в нашей стране в российской экономике должен быть баланс различных по своему масштабу бизнесов, и мне не очень нравится делить бизнес на крупный, малый и средний, потому что в целом, если подходить к бизнесу как к экономическому процессу, задача что у малого, что у среднего, что у крупного бизнеса одна и та же. Они действительно предприниматели, которые рискуют на рынке, создают что-то, покупают, продают с целью извлечения прибыли, неся при этом значительную социальную нагрузку, как это происходит в нашей стране в особенности.

В этом смысле в последние 20 лет, когда мы жили в условиях интеграции российской экономики в глобальную экономику и в условиях отчетливо выраженного и международного разделения труда, мы очень сильно интегрировались по многим направлениям, где-то даже чересчур — мы эти плоды пожинаем в какой-то степени. Конечно, без малого и среднего бизнеса, без современных моделей управления уже трудно представить себе современные крупные предприятия: лет 10 назад, по себе помню, у нас в 2002 г. было четыре крупнейших российских трубных завода, работало 50 тыс. человек, и производили 2 млн тонн трубной продукции. В результате масштабной инвестиционной программы было вложено 3–4 млрд долл., мы увеличили наши мощности по производству трубной продукции в 2,5 раза в Российской Федерации, а количество работающих у нас уменьшилось тоже в 2 раза. Причем мы никого не увольняли, но мы активно внедряли механизмы аутсорсинга, аутстаффинга, и мы сами вокруг себя породили несколько сотен малых и средних предприятий, и это, может быть, в региональном аспекте моногородов едва ли не единственный механизм, для того чтобы такой толчок создать. А в крупных городах, где есть огромная потребность в малом и среднем бизнесе, в сфере услуг, в современных механизмах бизнеса, который выходит за рамки привычной нам советской модели тяжелой индустрии, это просто необходимое явление. Поэтому будем все эти вещи всецело поддерживать на всех площадках, на которых сегодня бизнес имеет возможность разговаривать с властью. Кстати, возвращаясь к теме сего-

дняшней встречи — взаимодействие бизнеса и власти, я с удивлением узнал, что есть теория взаимодействия бизнеса и власти. С точки зрения теории мы, безусловно, должны подготовиться, но, по крайней мере, я уже понял, что свет в конце тоннеля есть, будет и здесь заорганизовано все на правильном уровне.

Надо честно признаться, что за последние лет 10 все-таки институциональный уровень взаимодействия бизнеса и власти достаточно серьезно вырос, и действительно появились новые возможности, т.е. различные площадки: Открытое правительство, Фонд развития промышленности, велика роль общественных организаций бизнеса, таких как Торгово-промышленная палата, «Деловая Россия», «Опора России» и т.д., региональные организации бизнеса какой-то голос имеют, механизм ОРВ (оценка регулирующего воздействия). Эти вещи помогают формировать позицию бизнеса и дают возможность сегодня услышать бизнес. В этом проблемы нет, и все встречается — на уровне различных бизнес-объединений, от крупных до малых и средних, и на уровне президента, администрации президента, правительства страны, министерств, в регионах. Но, может быть, то, чего нам здесь не хватает и над чем мы должны работать, — это все-таки момент принятия окончательных решений. Мы как консультанты сегодня выступаем везде очень хорошо, а момент формирования окончательных решений иногда ускользает. И здесь нам есть еще над чем работать, и это, наверно, недоработки общественных организаций бизнеса.

Что касается экономической повестки, которая сегодня есть у бизнеса в нашей стране, понятно, что экономическая парадигма изменилась, ситуация за последний год с точки зрения перспектив, возможностей для иностранных инвестиций благодаря тяжелой политической обстановке и санкциям кардинально поменялась. Сегодня много говорится об импортозамещении как практически панацее от всех бед, и здесь тоже, на мой взгляд, существуют различные развилки. Частный бизнес Российской Федерации последние лет 20 развивался в определенных экономических условиях и был нацелен на интеграцию в мировую экономику, на взаимодействие и в технологическом, и в финансово-экономическом плане, и в привлечении ликвидности без определенных границ, и для этого были все условия, выход на международные биржи, публичные компании.

Сегодня есть опасение, что механизм импортозамещения будет вести к определенной самоизоляции, и создание импортозамещающих продуктов может привести и к росту цен. Когда говорят, что импортозамещение — это панацея в том плане, что товары, продукты и услуги должны производиться здесь, на территории нашей страны, да еще и дешевле, это не совсем так, потому что в реальности надо понести дополнительные затраты, надо сделать

какие-то инвестиции. Сегодня мы понимаем — и уже об этом Владимир Сергеевич говорил — про недостаток ликвидности, процентные ставки. Маловероятно, что это все будет дешевле. Но в условиях санкций и в условиях того, что отдельные критические технологии, отдельные отрасли должны функционировать в нашей стране, импортозамещение — несомненно, правильный вектор, им надо заниматься, и оно должно обеспечивать нормальное существование и функционирование всей технологической цепочки, особенно в отраслях, связанных с национальной безопасностью, и в основных отраслях, на которых держится Российская Федерация. К сожалению, крупные государственные компании в тучные годы мало уделяли этому внимание, была уверенность, что можно купить все и вся на мировом рынке. И когда это неожиданно случилось, наметилась тенденция к ускорению, и здесь тоже существуют разные подходы.

Например, могу сказать, что в трубной отрасли не только наша компания, но почти все участники рынка активно занимались этим самым импортозамещением. В России сегодня локализованы практически все современные технологические процессы производства стальных труб во всем диапазоне их использования, они могут обеспечить любые процессы добычи нефти и газа в любых условиях: арктическое бурение, сланцевый газ, битумная нефть, глубокий офшор, мелкий офшор, магистральные газонефтепроводы — все это практически на 100% используется российское. И здесь были показаны правильные ориентиры тем же самым «Газпромом», нефтяными компаниями. Был рынок, люди сами пришли, частные компании вложили порядка 12 млрд долл. в переоснащение российской трубной промышленности. Сегодня все это работает, и по технологическому уровню мы не то что хуже или вровень с ведущими мировыми производителями, некоторые технологии у нас даже лучше.

Там, где достаточного внимания не уделялось, например в нефтегазсервисе, в нефтяном машиностроении, сегодня большие трудности, и в этом плане нам нужно будет сосредоточиваться и как-то серьезно работать. Но я бы хотел подчеркнуть, что, на мой взгляд, импортозамещение — это все равно временная мера, на ней нельзя строить долгосрочную стратегию развития страны.

Все равно девальвация, курсовой барьер, который сегодня есть, постепенно будет исчезать, все равно мы надеемся на позитивное в стратегическом плане развитие экономики. И опять появится импорт, опять появится конкуренция, и надо быть готовыми к этому уже сейчас и смотреть на эту проблему комплексно. И это касается малого и среднего бизнеса. Что нам нужно для этого? Импортозамещение — это еще риск непопадания в рынок, потому что сегодня очень много проходит совещаний различного

рода, программ по поддержке импортозамещающих предприятий, но они не несут сами в себе некоей обязанности покупателя покупать, потому что все-таки мы действуем в рамках рыночной экономики и риск непопадания в рынок очень значительный. Здесь, наверное, нужно говорить, что если инициатором импортозамещающих технологий и импортозамещающих продуктов выступают государство или компании с государственным участием, они должны нести впоследствии ответственность за применение этих товаров на рынке. Если это просто частная инициатива каких-то предпринимателей, то здесь, наверное, такого быть не должно, это просто предпринимательский риск.

Как увеличить спрос? Надо параллельно заниматься поддержкой экспорта, потому что российский рынок не такой большой, как мы думаем. Масштабные миллиардные инвестиции всегда приводят к тому, что рынок оказывается перенасыщен. В той же трубной отрасли, например, сегодня мощностей в 2 раза больше, чем было в Советском Союзе, и в 2 раза больше, чем объем рынка. В транспортном машиностроении мы локализовали передовые технологии с концерном Siemens, с группой «Синара», «Трансмашхолдинг», с Alstom мы сегодня выпускаем современные электропоезда и т.д., но рынка особо нет, и нам нужен экспорт, нам нужен выход на другие рынки. И здесь механизмы поддержки экспорта со стороны государства очень важны. И еще — я поддержал бы тут Владимира Сергеевича — нужно обязательно дать большую свободу регионам, муниципалитетам, потому что, на мой взгляд, тогда рынок вырастет еще в 2–3 раза, потому что сегодня основной инвестор во всех регионах — федеральный бюджет, а самые лучшие губернаторы у нас — это те, которые могут ездить в Москву и выбивать определенные фонды по различным направлениям. Они самые главные инвесторы в свой регион. Так быть не должно. И это простор для малого и среднего бизнеса.

Я бы, может быть, возразил, ведь все правильно, Владимир Сергеевич, вы говорили, но зачем нам еще одно министерство по делам малого и среднего бизнеса? Мы уже запутались в этом. Да хоть какой орган сделайте, но это тема, которая должна регулироваться, может быть, на уровне регионов. Не нужна она на региональном уровне. Системные меры — пожалуйста. Это так же, как мы сегодня решаем проблемы спасения отдельных предприятий в условиях кризиса. Это же тоже, на самом деле, неправильно. Системные меры — да, нужны. А у нас во многом это сейчас определяется лоббизмом, способностью, и не всегда здесь частный бизнес выигрывает.

Заканчивая выступление, хотелось бы, Владимир Сергеевич, чтобы вы, если с точки зрения теории организации взаимодействия бизнеса и власти будете давать какие-то рекомендации, с одной стороны, отметили бы важную роль импортозамещения, но, с другой стороны, обозначили, что биз-

несу в первую очередь нужен платежеспособный покупательский спрос, его надо поддерживать на всех направлениях, и здесь частная инициатива должна вырулить.

Александр Шохин: Сегодня параллельно с нашим заседанием идет совещание в Общественной палате по теме импортозамещения, поэтому мы специально попросили некоторых коллег эту тему поднять. Владимир Сергеевич, насколько я понимаю, речь не идет о создании нового органа, речь идет о соединении существующих структур с целью как раз устранения дублирования.

Владимир Груздев: Видимо, я не до конца четко объявил, какое было предложение. Сегодня есть разрозненные органы. Скажем, есть Агентство кредитных гарантий, есть «МСП Банк», и у каждого из них своя деятельность. Они как-то взаимодействуют, работают. Я именно поэтому привел цифры, что общий уровень поддержки за последние два года составлял 135 млрд руб., а реально взять — это и гарантии, и гранты, и субсидии, все формы поддержки — смогли только 96 млрд. Поэтому мы предлагаем, чтобы был единый орган в лице акционерного общества. Он будет, скорее всего, создаваться на базе «МСП Банка», потому что функции Агентства кредитных гарантий (соответственно, объем кредитов и гарантий там около 50 млрд) будут переданы туда, и уже с наличием банковской лицензии они будут работать более эффективно, будут просто более докапитализированы. С юридической точки зрения процедура обсуждается, а количество организаций, наоборот, уменьшается. И мы не предлагали создавать там орган, который бы занимался нормотворчеством, хотя в рамках подготовки к Государственному совету такой вопрос обсуждался. Он обсуждался в том числе через призму того, что сегодня нет единого государственного органа, который отвечал бы за региональное развитие. У нас есть Министерство по развитию Крыма, есть Министерство по развитию Дальнего Востока, есть Министерство по развитию Северного Кавказа. Я представляю регион Центральной России — 100 лет деньги, которые Центральная Россия зарабатывала, уходили в Прибалтику, в Узбекистан, в Таджикистан, мы поднимали с вами Украину и Белоруссию, сейчас у нас есть другие приоритетные задачи, а Центральная Россия недофинансируется. Могу вам привести несколько цифр.

Когда я принял регион, у меня по итогам 2010 г. собственные региональные доходы составляли 24 млрд руб. 2014 г. мы закрыли с 49 млрд руб., т.е. рост за четыре года — в 2,2 раза. А консолидированный бюджет региона, включая бюджеты муниципалитетов, за этот же срок вырос на 86%, ВРП мы увеличили на 52%. При этом у нас нет ни труб, ни золота, ни нефти, ни

газа. У нас есть самое важное — трудолюбивые туляки. Когда меня только наделили полномочиями губернатора, я как раз повстречался с нашим, к сожалению, уже ушедшим великим оружейником Аркадием Георгиевичем Шипуновым, разработчиком «Панциря». Это был 2011 г., разработка финансировалась Арабскими Эмиратами, они давали тогда займы еще КБП, и шла разработка, которой лет 8–10 было. На 2011 г. «Панцирь» не был принят на вооружение, и поставить его на вооружение нам удалось только тогда, когда пришел в Министерство обороны Сергей Кужугетович Шойгу. Но в 2011 г. мы расширили площадку по производству «Панциря» в 3 раза, мы подготовили дополнительно 15 тыс. кв.м, укомплектовали оборудование. Сегодня у нас весь «Панцирь» продан до 2022 г., и основной покупатель — не Российская Федерация.

Александр Шохин: Спрос есть?

Владимир Груздев: Не только спрос есть. Мы же базу создавали, не сидели, потихонечку делали. Сегодня мы пожинаем плоды того, чем занимаемся каждый день. Когда ты каждый день занимаешься уборкой территории, у тебя территория чистая. А если ты занимаешься ею эпизодически — сегодня убрал, завтра не убрал, то она у тебя чистой завтра не будет.

Александр Шохин: Уважаемые коллеги, в свое время, когда создавался Институт уполномоченного по защите прав предпринимателей, я предложил считать предпринимателя человеком и поручить уполномоченному по правам человека выполнять эту функцию. Сейчас тем не менее предприниматель все-таки отделен от человека. Я бы хотел Элле Александровне Памфиловой спросить: все-таки в какой части индивидуальные предприниматели — малые и т.д. — входят в сферу интересов уполномоченного по правам человека? Вы сейчас готовите очередной доклад президенту о состоянии прав человека и гражданина. Элла Александровна, там бизнесовый аспект присутствует?

Элла Памфилова: Я вас сейчас немного разочарую. Вчера замечательно Госсовет прошел, но все-таки либерализация чисто в экономике и создание таких автономных благоприятных условий не дадут должного эффекта без развития базовых демократических институтов и процедур, судебной системы, создания свободной конкурентной среды не только в экономике, но во всех сферах, включая политическую. Это то, что я как уполномоченный, формируя некую политику в сфере прав человека, считаю важным отметить. В том числе и развитие некоммерческого сектора, который в гораздо большей степени мог бы на себя брать проблемы саморегулирования. Все орга-

низации бизнеса — крупного, малого и среднего — сейчас не вполне используют этот потенциал. И это надо развивать.

На что бы я хотела обратить внимание? Второй момент, прежде чем я перейду к ответу на ваш вопрос. В нынешних условиях надо со стороны и бизнеса, и государства пересматривать политику занятости. Все-таки должна быть выгодна ориентация на отечественные трудовые ресурсы. Я понимаю, пока более выгодно брать нелегальных мигрантов, и их будут брать на работу, но со стороны государства должны быть созданы определенные условия. И разговоры, искусственно созданные мнения, что наши люди не хотят и не могут работать, — это блеф. Мы проводили исследование — это не так. Надо этим заниматься. Это один из аспектов инвестиций в человеческий капитал, в качество человеческого капитала. Полагаю, это наш самый главный большой ресурс, который в принципе способствовал бы развитию бизнеса, экономики.

Очень важно со стороны государства, чтобы развивать бизнес, в том числе и малый, создать условия для новых рынков, новых сфер развития. У нас огромные ресурсы и возможности для этого. Взять ту же туриндурию. Нет более уникальной страны, чем мы, для развития экстремального, экологического, этнокультурного туризма — с нашим природным многообразием, этнокультурным многообразием, традиционными ремеслами. Надо этим заниматься, а не просто фискальными методами решать проблемы наполнения бюджета, как это делает наш министр финансов.

Следующий очень важный вопрос — балансирование средств в бизнес и потребителя. У меня тоже богатый опыт, и мы более-менее научились защищать добросовестный социально ответственный бизнес от недобросовестных государственных чиновников, более-менее защищать государство от недобросовестного бизнеса, но у нас абсолютно плохо обстоят дела с защитой человека от недобросовестного бизнеса, и на это я особенно хочу обратить внимание. И я полагаю, что добросовестный бизнес тоже в этом должен быть заинтересован. В данном случае очень важно развивать, думаю, и независимые профсоюзы, и другие некоммерческие организации, которые взяли бы на себя те функции, которые сейчас плохо иногда выполняют государственные структуры. То есть мы заинтересованы в том, чтобы было минимальное количество проверок по пожарной безопасности, по другим предлогам. У нас абсолютно уродливая схема, она перекошена. Многие государственные институты дают бизнес проверками, административными мерами, а когда помотришь на подоплеку — там фискальная политика, рейдерство и жесткие меры по отношению к бизнесу со стороны государственных органов, т.е. они не дают развития этому бизнесу, с одной стороны, а с другой — они не защищают рядового потребителя от недобросовестного бизнеса.

Я считаю, это невероятно важная проблема, и общественные некоммерческие организации могли бы в большей степени осуществлять проверки, брать на себя ту функцию, которая, с одной стороны, позволила бы бизнесу работать в правовых рамках, а, с другой стороны, потребитель был защищен.

Приведу два маленьких примера. Доверие потребителя — это основное условие привлечения сбережений граждан. Давайте посмотрим, что у нас сейчас там существует. В условиях сильного недоверия граждан у нас большинство услуг в финансовых институтах остается на очень низком уровне, за исключением вкладов и кредитов. На фоне в целом не критичного уровня просрочки по кредитам — около 7% — происходит опережающий рост проблемы задолженности по потребительским кредитам, и самое главное — малоимущих слоев населения. Мы посмотрели сейчас, за счет высокой стоимости кредитов у нас основная нагрузка легла на 21% домохозяйств самой низкодходной группы населения, которая имеет просрочки по кредитам. Если посмотреть, как они получали эти кредиты, то тут очень много проблем, о которых я бы сейчас не стала говорить подробно, но их буквально навязывают, потребителей затачивают на эти кредиты. Начинает развиваться некое ростовщичество, происходит институционализация ростовщичества. Речь идет о существенной части микрофинансовых организаций, кредитных кооперативов, которые просто и быстро выдают этим гражданам займы по фантастическим процентным ставкам. Нет ни в одной стране такого. С этим надо что-то делать. И считаю, что бизнес тоже должен думать о проблеме саморегуляции.

Происходит ползучая легализация деятельности коллекторов. То, чем я сейчас буду заниматься. Нужна жесткая законодательная база, они должны будут действовать в очень жестких нормах, рамках. Сейчас мы знаем, что есть череда трагических случаев в результате их действий.

Я не буду перечислять остальные вещи. Обращу внимание на один маленький фактор. Закон об ОСАГО. Прибыль огромная. У них доля страховой премии, предназначенная для выплат, не может быть менее 80%. В реальности выплаты составляют где-то 50–60% от собранных премий, в 2014 г. — около 65%. С 2004 по 2013 г. сумма сверхнормативного обогащения страховщиков составила 212 млрд руб. Куда она идет? Как от этого выигрывают автомобилисты? Это большой вопрос. Я только схематично обозначила некие темы, которые, понимаю, не очень интересны в этой аудитории, но вместе с тем каждый из вас, находясь сегодня в качестве предпринимателя, каждый день находится и в качестве потребителя.

Приведу еще маленький пример. Приведенный анализ РИПИ (Российский институт потребительских исследований в Москве) свидетельствует,

что каждый четвертый образец из проверенных продуктов (24%) не соответствует требованиям безопасности по отдельным видам продукции. Творог — 86%, молоко — 71%. Овощи — тут немножко смеси по нашим и по импортным — от 50% до 60%. Мороженое — 50%, сосиски — 80%, пельмени — 83%. И т.д. Отечественная продукция. Очень большая проблема, и тут нам надо думать, и мы начинаем сейчас продумывать механизм: с одной стороны, не задавить малый бизнес этими проверками, в том числе по качеству, но, с другой стороны, людей не травить этой продукцией.

Это баланс интересов, это огромный пласт проблем. И я готова, с учетом заинтересованности со стороны бизнеса, к совместным выработкам рекомендаций, как это регулировать. Почему я обращаю внимание на некоммерческий сектор, который мог бы на себя брать это? У нас общества потребителей очень неразвиты. Этот сектор мог бы взять на себя ту часть, которой сейчас занимается государство и очень неуклюже подчас уничтожает бизнес. А его не уничтожать надо, но просто направлять в цивилизованные рамки малый и средний бизнес там, где это касается качества продукции — лекарств, детских игрушек, а также уровня токсичности и т.д. Проверяющие организации бизнес трясут, но о безопасности качества продукции не думают и тем более не думают о людях.

Еще одна маленькая проблема, но она большая на самом деле, из моего опыта. Мы с Борисом Юрьевичем Титовым участвовали в создании Центра общественных процедур «Бизнес против коррупции», и немало мне пришлось способствовать вызволению наших бизнесменов из тяжелых ситуаций, из заключения под стражей, и т.д. Что у меня отложилось в голове по итогам богатого опыта в этой сфере? Полагаю, что нашим организациям, бизнесу надо предложить некую программу по обучению следователей, сотрудников азам современной экономики, потому что во многом по целому ряду дел мы сталкивались с тем, что следователи — хорошие юристы, хорошо разбираются в правовых аспектах, но, что касается современной экономики, современных нюансов, к сожалению, это поле непаханое, и часто итоги проведенных расследований и материалы, которые потом в судах обсуждаются и по которым выносятся приговоры, непонимание, незнание нюансов современной экономики трагично сказываются на судьбе целого ряда предпринимателей. Есть такая проблема, и такой всеобуч просто необходим.

Александр Шохин: Я бы хотел, чтобы мы продолжили отвечать на вопросы. Прежде чем я дам слово профессору Высшей школы экономики, представителю правительства в высших судебных инстанциях Михаилу Баршевскому по поводу уровня квалификации судей, следователей и т.д. — можно ли их

дообучить, переобучить, повысить квалификацию, является ли это одним из условий повышения эффективности, независимости, профессионализма судебной системы, я хочу попросить выступить Евгения Григорьевича Ясина, отца-основателя ВШЭ и Апрельских конференций.

Евгений Ясин: Я хочу вас приветствовать и обратить ваше внимание на то, что мы снова встречаемся в ВШЭ, и хотелось бы, чтобы эта тенденция продолжилась.

Напомню, у нас было время, когда больше половины людей, которых мы принимали, — это были платные студенты, и мы чувствовали себя довольно вольготно. Кроме того, сравнительно легко было получать заказы от наших бизнесменов, и это тоже было хорошо. Но сейчас, так же как и во всех сферах российского бизнеса, в целом обстановка, как мне кажется, довольно сложная, и, что самое главное, у меня лично такое ощущение, что это не на короткое время. Сейчас Силуанов все время заявляет, что «Вот-вот-вот уже, мы достигнем большого успеха». И когда он говорит, что у нас инфляция в этом году будет не 17%, а 11% или 12%, я просто прихожу в восторг, потому что 11–12% — это что такое? Напоминаю вам, в 1997 г. накануне кризиса 1998 г. инфляция в России составила 11%.

Александр Шохин: А через год — дефолт.

Евгений Ясин: Может быть, и не будет дефолта, но то, что мы опять на уровне очень высокой для мирного времени инфляции — это факт. И у меня ощущение, что мы в конце прошлого года, все больше и больше погружаясь в длительный кризис, прошли валютный кризис. Это довольно неприятная была вещь, все знают, все пережили эту ситуацию, но факт остается фактом: она породила цепную реакцию в экономике, теперь уже создавая угрозу кризиса в реальной экономике. Кризис в реальной экономике — эту угрозу следует понимать более ясно и объективно. И у нас проблема перестройки структуры российской экономики в течение последнего года стояла на месте за редкими случаями. Почему? Потому что, во-первых, было преобладание государственного сектора и государственного управления, а во-вторых, потому что были у него нефтяные деньги, которые позволяли держаться, и каждый раз, когда возникала какая-то проблема, затыкать рот большой пачкой этих нефтяных долларов. Так прошло какое-то время. Можно было, пока эти возможности имелись, пока, по-моему, максимальный валютный резерв составлял 540 млрд долл., а сегодня — 350 млрд.

В значительной степени центр стал решать свои задачи посредством отъема денег от регионов. То есть они просто не дают этих трансфертов, ко-

торые уже стали привычными, и это проблема. Я ожидаю следующей волны кризиса, который называю «кризис реальной сферы». Мы от этого не можем уйти, но процесс перестройки российской экономики с максимальным использованием рыночных факторов, рыночных методов нам предстоит. Если каждый раз рассчитывать только на то, что где-то вам даст деньги или региональная администрация (если малый бизнес), или федеральная власть (если это крупные компании), то это не рыночные экономики. Эту стадию в нашем развитии я называю «государственно-дружественный капитализм». Я перевожу английское слово «cronies» — господство в экономике людей, у которых есть сильные связи. Как мы привыкли, блат Совнаркома.

Но сейчас это более-менее явно выраженная ситуация. Рассчитывать при нашем сегодняшнем раскладе возможностей без нефтяной ренты на экономический рост абсолютно, мне кажется, нет никаких оснований. Вы меня извините за мои печальные слова, но я хочу осознать ту ситуацию, в которой мы сегодня реально находимся. И я все это вам говорю не для того чтобы напугать, поверьте мне. Я лично убежден, что единственная возможность для России выйти из кризиса и начать новую волну экономического подъема — это бизнес. Больше никакой другой силы нет. Поэтому нужно понять, что должна быть определенная организация, и я Александру Николаевичу отдаю должное, и он на самом деле работает, по-моему, очень хорошо, но иной раз кажется, что он не слишком сильно рассчитывает на отряды бизнеса, потому что в нынешней ситуации, когда есть командиры повыше Шохина, там возможности самые разные.

Я говорю как представитель науки, не бизнесмен. Когда я раздумываю о том, когда и каким образом может начаться в России подъем, а именно он нам нужен в конечном счете, я понимаю, что для этого необходим интенсивный поток частных инвестиций, во-первых, потому что частные инвестиции эффективнее, во-вторых, это означает, что есть собственная инициатива, на которую можно делать ставку. Значит, там должна быть в значительной степени закрыта линия для государственного вмешательства, и вместе с тем нужно, чтобы была возможность для проявления инициативы. И только в этом случае поток частных инициатив не из страны, а в страну, и с эффективными проектами — это единственный выход. Когда это будет? Я не знаю.

Александр Шохин: Вчера был интересный поворот на утренней пленарной сессии. Владимир Мау, выступая с докладом, отсчитал 30 лет от начала реформ, имея в виду горбачевскую перестройку, и сказал: «30 лет уже прошло. Осталось 10 лет по пустыне походить, чтобы найти землю обетованную», поэтому в 2025 г. российский народ дойдет до намеченной цели, наверно.

Евгений Ясин: Возможно. Но я могу сказать, что реально какие-то изменения в части частных инвестиций предполагают очень серьезные институциональные изменения в стране. И тут я желаю успехов.

Александр Шохин: Слово Михаилу Юрьевичу Барщевскому. Михаил Юрьевич, помните, я вам задал вопрос с подачи Эллы Александровны?

Михаил Барщевский: В самом начале выступления Эллы Александровны среди мер, которые необходимо предпринять, через запятую была названа судебная реформа. С моей точки зрения, и я не буду об этом сегодня много говорить, это есть начало и основа каких-либо изменений.

Я довольно много об этом писал, выступал на эту тему. Но в конце выступления Эллы Александровна заговорила, что необходимо как-то соблюсти баланс бизнеса и потребителей. Можно принять кучу законов, создать массу агентств, можно делать все, что угодно, но пока у вас не будет судебной системы, которая защищала бы интересы потребителя, все это абсолютно, как говорят евреи, пустые хлопоты. Бегство капитала, если он не защищен в стране судебной системой, будет продолжаться. Можно создавать кучу кадровых резервов, но бегство мозгов, если люди не чувствуют себя безопасно и не доверяют судебной системе как защитнику их правомерного поведения, будет продолжаться. На эту тему можно много говорить, и, честно говоря, мне уже лениво стало рассуждать на эту тему. Я считал и считаю, что судебная система, вызывающая доверие у общества, — это основа основ развития государства.

А сегодня я бы хотел сказать о другом. Вот мы с вами здесь сидим и рассуждаем о том, что ждет экономику, а у меня два дурацких вопроса. Вопрос первый: а какая политическая сила — подчеркиваю — какая политическая сила представляет сегодня интересы бизнеса?

Александр Шохин: Оксана Дмитриева создает партию, по-моему, развития предпринимательства.

Михаил Барщевский: По-моему, это четвертая партия, в которой она будет принимать участие. На сегодняшний день Оксана Дмитриева создает, поэтому мужа ее планируют освободить от одного из комитетов, видимо, для того чтобы он усилил эту партию. Но факт в том, что я не вижу сегодня политической, подчеркиваю, силы, которая бы отражала интересы бизнеса. Между тем все решения по принятию законов, по государственной политике — это политические решения. Я не знаю, нужна ли нам партия бизнеса, но, если ни одна из действующих партий ни в коей мере интере-

сы бизнеса не отражает, мне кажется, что перспективы у развития бизнеса весьма и весьма туманные. Тем более что у нас по Конституции государство социальное, и поэтому исполнительная власть, действуя в рамках Конституции, естественно, в первую очередь будет выполнять социальные обязательства. Это конституционное требование. Но мера исполнения этих социальных обязательств должна все-таки исходить из того, что не надо резать курицу, которая несет золотые яйца, а золотые яйца у нас несет только одна курица — бизнес. Большие золотые яйца несет нефтегазовая отрасль, но, чуть что не так, выясняется, что маленьких золотых яиц, которые приносил малый и средний бизнес, как-то и в микроскоп не видеть.

И второй наивный вопрос. А вы знаете, что у нас до сих пор нет закона о лоббистской деятельности? А правомерен ли будет тогда мой вывод, что если нет закона о лоббистской деятельности, то лоббистская деятельность отсутствует или, как минимум, находится вне правового поля? А если лоббистская деятельность находится вне правового поля, то деятельность РСПП, «Деловой России», «Опоры России» — простите, что через запятую называю все три организации, понимаю, что это неправильно...

Александр Шохин: Вы уже правы в том, что не назвали ТПП, поскольку есть закон «О торгово-промышленных палатах», и они в правовом поле. Причем с именем собственным «торгово-промышленные палаты» ТПП РФ и упоминается. Мы действуем по закону «Об объединениях работодателей». РСПП не упоминается в законе. Но это не значит, что мы вне правового поля.

Михаил Барщевский: Вы, конечно, в рамках правового поля, особенно в стенах ВШЭ, только вы вне рамок правового поля, когда речь заходит о лоббистской деятельности. Поэтому можно пригласить представителей бизнеса на то или иное совещание, а можно не пригласить. Трехстороннюю комиссию надо пригласить в силу закона, а так-то необязательно. На парламентские слушания можно пригласить, а можно не пригласить, можно вообще их не приводить. Мне кажется, отсутствие политической составляющей, объединяющей бизнес, отсутствие закона о лоббистской деятельности — это не есть хорошо для бизнеса и бесперспективным делает все разговоры, которые ведутся о поднятии развития бизнеса.

И последнее, в рамках уже заданной тональности моего выступления, поскольку ни о чем хорошем я сегодня говорить не хочу, — я обожаю Эллу Александровну за ее оптимизм, он меня восхищает. Обучить следователей экономике. Элла Александровна, поверьте мне, что следователи эту экономику прекрасно понимают лучше многих здесь присутствующих, а если не понимают, то у них есть процессуальная возможность назначить экспертизу

и привлечь кого-то из здесь присутствующих, на данном этапе не к суду, а к экспертизе. Но они этого не делают, потому что им это не надо, у них стоит другая задача. Поэтому обучать можно только того, кто хочет обучаться, а кто не хочет обучаться, кто все понимает, но, ехидно улыбнувшись, прикидывается веником, его обучать не надо, мне так кажется.

Элла Памфилова: Я хочу все-таки немножко поспорить. Первое. Я перечисляла судебную систему наравне с созданием конкурентной среды, в том числе и в политической сфере, иначе ваши очередные попытки создания партии правого толка опять разобьются вдребезги об отсутствие конкуренции. И наравне с этим я ставлю развитие некоммерческого сектора общественных организаций, потому что монополии какой бы то ни было силы, включая бизнес, не должно быть. Вот баланс интересов: есть общество, есть бизнес, есть судебная система. Это три фактора, которые я ставлю наравне, с глубочайшим уважением относясь к судебной системе. Потому что если даже судебная система будет у нас замечательная, но если не будет общества потребителей и не будет людей, знающих и понимающих, как защищать свои интересы в суде от недобросовестного бизнеса, от нее тоже не будет толка.

И по поводу обучения. Конечно, я прекрасно понимаю, когда стоит вопрос объема бизнеса, рейдерства и т.д., тогда знаний наших следователей хватает довольно специфически для того, чтобы это сделать. Но я действительно сталкивалась с тем, о чем говорила. Там не все так просто. Даже в наших правоохранительных органах, в Следственном комитете есть приличные, нормальные, порядочные люди, но у меня абсолютное ощущение, что они до сих пор руководствуются основами марксизма-ленинизма и советской экономики. И я полагаю, что дело не в том, вкусовщина ли это того или иного следователя, или руководителя Следственного комитета, или других правоохранительных органов, а в том, что это политика государства; таким образом, создать некоторый коридор требований, в том числе на знание основ современной экономики, на мой взгляд, полезно.

Конечно, я остаюсь оптимистом. Если бы я не оставалась оптимистом, то в моем нынешнем качестве мне просто было бы нечего делать.

Александр Шохин: Михаил Юрьевич, по поводу закона о лоббизме. Я убежден, и мы специально эту тему обсуждали, в том числе на площадке нашей кафедры взаимодействия бизнеса и власти, что без специального закона о лоббизме можно обойтись, чтобы ответить на те вопросы, которые вы задали. Например, в Казахстане существует закон «О частном предпринимательстве» (точное название не помню), где четко прописаны полномочия Национальной палаты предпринимателей, где все то, о чем вы говорите,

прописано. Это не закон о лоббизме, это закон о правах бизнеса, может быть, принудительно объединенного в структуру, с обязательным взносом, с обязательным членством. Но это модель не только казахстанская, но и австрийская. Казахи говорят, что у австрийцев списали слова. Там четко прописаны обязательность участия в экспертизе, обязательность участия в обсуждениях и даже санкции за отказ от участия. Иными словами, тот бизнес, который пропускает свое право на ту же экспертизу на парламентские слушания и т.д., может потерять в будущем это право. Поэтому давайте без титулов — закон «О лоббизме» или закон «О противодействии коррупции». Эти титульные законы часто сбивают с толку, а нам нужно, как вы сами говорили на наших конференциях и форумах, по существу эти вопросы решать.

Коллеги, у нас есть не только правовые сюжеты, а чисто экономические. Я бы хотел задать вопрос Валерию Валерьевичу Сидоренко. Все мы с нетерпением ждем обновленных версий основных направлений действий правительства. Валерий Валерьевич, ваш департамент находится на своде этого документа, и после отчета правительства в Государственной Думе, когда депутаты внесут свои предложения и поправки, наступит финальный этап доработки этого документа. Все ждут, что какая-то его часть будет посвящена тем структурным институциональным реформам, о необходимости которых говорил, в частности, Евгений Григорьевич Ясин. Как они будут выглядеть? Это будет конкретный перечень реформ или с каким-то графиком их реализации? Либо, как часто бывает, к сожалению, в стратегических документах, будет содержаться некий призыв к тому, что надо эти реформы осуществлять? Какие у вас ожидания от тех вариантов, которые находятся сейчас в работе?

Валерий Сидоренко: Сейчас проходят активные консультации по подготовке этого документа. Содержательно пока еще, наверное, его комментировать преждевременно. Планируется некий достаточно компактный документ с определением основных структурных реформ, которые, на взгляд правительства, необходимо осуществить в ближайшие годы, т.е. в ближайшую среднесрочную перспективу — это год, два, три максимум. Это конкретные реформы. После их подготовки будет выпущен план реализации этих документов с конкретным графиком и названиями из нормативных актов и концепций, которые необходимо будет принимать. Работа будет завершена предположительно до конца апреля, и будет назначена реализация этого плана. Планируется его обсуждение с Государственной Думой либо в процессе, либо до, либо чуть позже доклада председателя правительства по отчету за 2014 г. Это что касается ОНДП.

К теме взаимодействия бизнеса и власти, которая сегодня активно обсуждается. Сейчас создано даже, может быть, иногда чрезмерно много пло-

щадок для взаимодействия Открытого правительства или Агентства стратегических инициатив (АСИ) с большим пакетом дорожных карт по всем направлениям, это и общественные организации и т.д. Но я бы хотел акцентировать внимание на ведущейся сейчас оперативной работе — это мониторинг антикризисной ситуации и работа комиссии по экономическому развитию и интеграции, которую возглавляет первый заместитель руководителя правительства Игорь Иванович Шувалов. Здесь проходят практически еженедельно совещания с участием различных слоев предпринимателей, представителей региональных властей и общественных организаций, где разбираются конкретные отрасли и конкретные проблемы, по результатам этих совещаний выпускаются решения по конкретным мерам.

Запускается сейчас ряд инструментов, которые, на наш взгляд, могут сгладить эффект отсутствия ресурсов для бизнеса: это и проектное финансирование, и докапитализация банков.

К сожалению, от декларации этих инструментов до их реального запуска и действия проходит определенное время, поэтому мы с декабря говорим о докапитализации банковской системы, но только сейчас банки получают ресурсы и возможность как-то пересматривать свою процентную политику и т.д.

Александр Шохин: Сегодня мы уже начали поднимать тему инвестиций и инвестиционного спроса. Я бы хотел попросить выступить Кирилла Геннадьевича Андросова — не в качестве председателя совета директоров «РЖД» и «Аэрофлота», а в качестве инвестиционного банкира, основателя и партнера Altera Capital. Откуда брать сейчас инвестиции с учетом того, что бюджет ограничен, возможности привлечения внешнего финансирования ограничены, возможности привлечения внутреннего кредитования в силу высоких ставок тоже ограничены, прибыль у компаний падает и т.д.? Как с инвестициями быть? Все-таки, даже если мы быстро выйдем в силу повышения цен на нефть или их стабилизации на однозначную цифру инфляции к марту следующего года, как обещает Центральный банк, все равно радикальных изменений в возможностях внутреннего кредитования не появится. То же самое вследствие санкций можно говорить о внешнем финансировании. Можете вы дать совет инвестиционного банкира компаниям реального сектора, как им выживать?

Кирилл Андросов: По сути, из пяти базовых известных источников финансирования вы три уже перечислили и констатировали, что они отсутствуют, с чем я абсолютно согласен. Осталось еще два общепризнанных источника — это ритейловый сектор или деньги населения, пенсионные на-

копления, страховые взносы, средства в закрытых паевых инвестиционных фондах. До сегодняшнего дня этот механизм, несмотря на все усилия, у нас не работает по целому ряду причин. Пятый источник — это государственное финансирование, инструменты государственно-частного партнерства, инструменты федеральных целевых программ (ФЦП), адресных программ капитальных вложений. Это действующий инструмент, набирающий силу в последние годы все больше и больше. Если сегодня посмотреть на структуру нашего федерального бюджета на 2015 г., то так называемая инвестиционная пропорция, наверное, будет уступать только социальным расходам и расходам на оборону. Расход всегда стоял в эффективности госкапвложений, но тоже предлагаю сегодня всерьез на этот источник не смотреть. Это не источник роста. Это важный источник, он может сыграть кратковременную стимулирующую роль, но, по моему глубокому убеждению, этот источник финансирования никогда не справится с набором тех институциональных проблем, которые у нас накопились.

Вернусь к одному из источников, который сегодня я бы считал основным, — это собственные средства предприятия: нераспределенная прибыль, свободный денежный поток, амортизационные отчисления. По моему глубокому убеждению, во всех секторах экономики и особенно в государственном секторе экономики, который за последние годы драматично вырос, существует огромный резерв для повышения внутренней эффективности. Этот резерв лежит в плоскости построения новых технологических процессов, бережливого производства, повышения производительности труда, повышения энергоэффективности, он лежит в сфере новых каналов продукции. Интернет и новые маркетинговые технологии открывают большие возможности. Поскольку я ежедневно сталкиваюсь с этим реальным сектором экономики, как с государственным, так и с частным, я считаю, что в ближайшие годы, если мы сфокусируемся на повышении внутренней эффективности, это может стать хорошим инвестиционным источником роста.

Скажу больше, мы можем дать налоговые льготы малому и среднему бизнесу, мы можем создать еще один специальный орган или институт развития по поддержке предпринимательства, даже, как предложил Михаил Юрьевич, мы можем создать политическую партию и изобразить видимость политической конкуренции. Но я абсолютно солидарен с Евгением Григорьевичем: в стране есть огромный запрос на новую волну реформ, новую волну изменений. Это запрос снизу, со стороны предпринимателей, бизнесменов, тех людей, которые на своих рабочих местах создают добавленную стоимость, получают зарплату и платят налоги в наш федеральный бюджет. До тех пор пока этот запрос не станет политическим, пока запрос снизу не станет политической волей на масштабные реформы, о которых

мы сегодня уже много говорили, думаю, остается только один источник — это то самое повышение внутренней эффективности, придется заниматься именно этим.

Александр Шохин: В контексте вашей завершающей фразы о политическом запросе я бы хотел задать вопрос Леониду Владимировичу Полякову, он у нас главный специалист по этой теме. Леонид Владимирович, как может сформироваться этот политический запрос, и надо ли формировать партию бизнеса?

Кстати, когда я пришел в РСПП, у нас была аффилированная с РСПП партия — «Объединенная промышленная партия», и я предпринял определенные шаги, чтобы эту аффилированность устранить, сказал, что мы будем работать со всеми партиями, которые готовы поддерживать идеи, связанные с предоставлением больших свобод бизнесу, с опорой на частное предпринимательство и т.д. Что интересно, на Госсовете обычно выступают лидеры парламентских фракций — Жириновский, Зюганов, Миронов, как правило, от имени «Единой России» выступает премьер, но вчера выступал Васильев, лидер фракции, — и надо сказать, что вчера были очень яркие выступления лидеров оппозиционных фракций в поддержку малого и среднего предпринимательства, причем они говорили содержательные вещи, а не просто в общем виде. Они поддерживали конкретные решения, предлагали свои, в том числе даже не затронутые в докладе, подготовленном рабочей группой Госсовета. Можно формировать коалицию в поддержку конкретных идей, опираясь на разные партии. Вы как считаете, Леонид Владимирович, надо партию бизнесу формировать?

Леонид Поляков: Вообще говоря, прецедентов на эту тему в мире мало, а мы как страна, которая осуществляет все еще переход к стабильной политической системе, в той или иной степени ориентируемся на иностранные образцы. Думаю, сама по себе идея в какой-то степени востребованная, но экзотическая. Единственный аналог я знаю в Украине: на выборах, которые прошли в Верховную Раду, была партия «5.10» (бизнесмены), а других таких вдохновляющих примеров я что-то не вижу. Поэтому мне кажется, что создавать партию, которая будет специально выражать интересы российского бизнеса, учитывая и наш собственный опыт, и опыт в свое время успешного союза «Союза правых сил», может быть, и не надо. Я бы сосредоточился на теме — и мне очень приятно, что Дмитрий Александрович эту тему понял и достаточно аналитично ее подал — импортозамещения, потому что, как мне кажется, здесь есть интересные сюжеты, ресурсы, о которых стоит подумать, чтобы не изобретать партию, а просто придать смысл уже имеющимся и дей-

ствующим в этом направлении государственным структурам, потому что в экономическом сообществе присутствуют полярные точки зрения на сам сюжет, связанный с импортозамещением.

Вы знаете, что сама тема импортозамещения возникла спонтанно, никто ее специально не планировал. Она представляет собой вариант ответа на неожиданную ситуацию, связанную с кризисом, который сам по себе инициирован политическими санкциями, т.е. экономическими санкциями, мотивированными политически. Такой тактичный и быстрый ответ — это наши контрсанкции в отношении стран Евросоюза. А если посмотреть на импортозамещение, то мне кажется, что здесь есть стратегическая перспектива, и, несмотря на то что можно согласиться с тезисом, который Дмитрий Александрович уже озвучил, — что сама по себе эта идея имеет определенный временной период, когда-то придется от этого отказываться, тем не менее сегодня, мне кажется, есть все резоны всерьез поразмышлять над тем, что такое импортозамещение, насколько оно возможно и как к этому можно отнестись прагматично.

Приведу два высказывания наших уважаемых коллег — с одной стороны, это Владимир Александрович Мау, ректор известной академии. В «Ведомостях» 26 марта он поднял максимальную планку для самой идеи импортозамещения. Он использовал почти оксюморон, когда сказал, что мы должны думать об экспортно-ориентированном импортозамещении, т.е. что мы можем создать продукты, товары, услуги, технологии, которые в принципе будут конкурентоспособны на внешних рынках. И в этом смысле уже заранее дается ответ, что мы можем не попасть в рынок.

С другой стороны, мой коллега по ВШЭ, проректор Константин Исаакович Сонин, в тех же «Ведомостях» ответил Владимиру Александровичу, что вообще сама по себе эта идея порочна. Прочитую: «Импортозамещение — временное субсидирование местных производств, точнее, их владельцев, за счет потребителей». Но мне думается, между этими крайними позициями — между абсолютным скептицизмом Сонины и таким вдохновляющим оптимизмом Мау — можно поискать нечто среднее, прагматичное и подумать над тем, как идея импортозамещения может трансформироваться в некоторую стратегию.

Мне представляется, что прагматичный путь, который можно было бы здесь рекомендовать, и отчасти он уже реализуется (я так понимаю из того, что сказал Валерий Валерьевич на тему еженедельных заседаний у Шувалова, это как раз работа в данном направлении), что такой бэкграунд для стратегии импортозамещения — это процедура специального аудита российской экономики на предмет того, что может быть вообще сделано в ней с точки зрения замещения всех импортных товаров. Можно разбить этот

аудит на три группы, где определить четко и однозначно: здесь мы никогда не сможем замещать своей продукцией то, что мы обязаны импортировать; вторая категория — это то, что потребует определенного времени и мобилизации инвестиций, которые пока неизвестно, откуда взять; и третье — то, что можно сделать буквально завтра. Можно сказать, что я ломлюсь в открытую дверь, что какие-то вещи по этому поводу известны из публикаций Росстата. Но у вас на столе, коллеги, лежит замечательный доклад «Российская экономика после присоединения Крыма: новые реалии и перспективы развития». Рекомендую, очень актуальный и грамотный текст. Подготовлен Институтом центра развития нашей школы. Я процитирую их вывод: «Если для оценки потенциала импортозамещения на потребительском рынке есть хотя бы какие-то данные, то по продукции машиностроения за исключением легковых автомобилей таких данных нет, несмотря на то что практически половина всего импорта приходится на машины, оборудование, транспортные средства». Это на сегодняшний день. Казалось бы, очевидная идея такого аудита где-то застреивает в межведомственном, или, как Жванецкий выражается, в межъящичном пространстве. Все очевидно, а как сделать — непонятно.

Мне кажется, вместо создания партии или, может быть, вместе с созданием партии было бы здорово, если бы бизнес и власть объединились и провели такой аудит, т.е. соответствующие ведомства и плюс три «кита» нашего бизнеса — организация РСПП, «Деловая Россия» и «Опора» — провели бы такой аудит в виде создания конкретной программы с дорожными картами по каждой группам товаров, где четко было бы понятно: действительно, мы здесь никогда никого не догоним, и придется покупать. Вот здесь лаг 10–15 лет, и мы должны мобилизовать под это дело такие-то ресурсы — здесь государственные, там частные, там еще какие-то. И третье — давайте сегодня займемся тем, чтобы завтра импортозамещение все-таки состоялось. Это, мне кажется, первый практичный прагматичный результат такого подхода, если действительно мы воспринимаем саму идею импортозамещения как стратегию, а не как вынужденную реакцию, вырождающуюся в бесконечный разговор без определенного результата.

Второе, что может быть конкретно достигнуто, если мы импортозамещение воспринимаем как стратегию. Мне кажется, здесь есть надежда на то, что наконец-то вне зависимости от разговоров о том, что политическая реформа должна предшествовать экономическому успеху, можно попробовать действовать параллельно и добиться диверсификации российской экономики. Если мы проводим аудит и понимаем, что и где можно сделать, возникает ситуация, когда мы четко можем распоряжаться ограниченными ресурсами и добиваться успеха не только в привычных отраслях, но и за счет

создания новых отраслей. В этом смысле опасение непопадания в рынок, мне кажется, может быть если не совсем нейтрализовано, то, по крайней мере, смягчено. Ведь в слове «предпринимательство» приставка «пред» предполагает, что мы не знаем, что придумать. Новые продукты, инновационная экономика — это не высасывается из пальца. Это всегда риск, всегда неожиданные открытия. Самый простой пример: каждый из вас держит в руках какой-нибудь гаджет, заходит в AppStore, ему ежедневно предлагается десяток новых программ. Какая из них вдруг захватит рынок и станет максимально прибыльной — это неизвестно. В этом риск, но в этом и обещание. Иными словами, опасение непопадания в рынок правильное, но если мы понимаем, где действовать и как действовать, с какой целью, то такой риск значительно снижается.

Третья позиция и третья выгода, которую можно извлечь из того, что мы идею импортозамещения начнем воспринимать, трактовать и оформлять именно как стратегию взаимодействия бизнеса и власти, на мой взгляд, заключается в том, что сейчас кампания по амнистии капиталов проходит, я бы сказал, в уголовно-покаянном жанре, типа «мы знаем, что вы наворовали, но мы вас прощаем. Приходите сюда, потому что замучаетесь пыль глотать по спасению своих капиталов в Лондоне»; а можно придать ей принципиально другой смысл — призвать отечественные капиталы, которые пока убегают и уже убежали, не для того чтобы покаяться, а для того чтобы реализовать импортозамещение. Мне кажется, любой бизнесмен — это нормальный человек, Элла Александровна правильно не разделяет бизнесмена и человека, и если человек понимает, что его поступок имеет патриотический смысл, то мотивация возвращения совершенно другая — не на коленках приползти и сказать: «Простите!», а наоборот: «Я пришел тогда, когда моя страна нуждается в том, чтобы я ей помог».

И последнее напрашивающееся, о чем говорил Владимир Сергеевич Груздев, основной докладчик на вчерашнем Госсовете. Как мне представляется, программа импортозамещения с дорожными картами — это как раз и есть, вне зависимости от того, будет ли агентство или министерство по малому и среднему бизнесу, программа развития малого и среднего бизнеса. Здесь сосредоточены основной потенциал, основные ресурсы, основные возможности того, что мы можем замещать. Конечно, нельзя сбрасывать со счетов и государственный сектор, но мне думается, что именно эта инициатива способна принести максимально благоприятный результат. По-моему, в этом смысле вполне можно согласиться с Владимиром Владимировичем Путиным, который говорил, что это важно для развития страны, всех ее регионов, для того чтобы российские компании заняли достойное место и на своем собственном рынке, и на международных рынках.

Поэтому я думаю, что, несмотря на такой разной в понимании того, что есть стратегия импортозамещения и возможна ли она вообще, если подойти к этому делу всерьез и если воспринять это как вариант прагматичного сотрудничества государства и бизнеса, то можно добавить щепотку оптимизма в довольно пессимистический в целом прогноз относительно того, когда и с какими потерями мы можем выйти из сегодняшнего экономического кризиса.

Александр Шохин: Кстати, насчет того, когда мы стали использовать термин «импортозамещение». Я всю свою жизнь сознательного экономиста это помню. И в свое время — в 1980-е годы — импортозамещение, в том числе через конверсию оборонной промышленности, когда оборонные предприятия сковородки начали выпускать, замещая импорт тефлоновых, и т.д. И самый эффективный был вариант импортозамещения после дефолта 1998 г., когда уже после августа 1998 г. в течение нескольких месяцев мы почувствовали девальвационный эффект импортозамещения, он простимулировал рост российской экономики, ориентированной на внутренний рынок, в том числе в силу того что была недозагрузка производственных мощностей. И рост начала 2000-х годов — это во многом импортозамещение. Поэтому сейчас надо говорить о новой версии импортозамещения. И вчера мы пришли на утренней пленарной сессии, на мой взгляд, к очень правильному выводу — что надо говорить об экспортно-ориентированном импортозамещении, т.е. импортозамещении, которое встроено в глобальные цепочки поставок, глобальные цепочки добавленной стоимости.

У нас сегодня участвуют в дискуссии руководители объединения иностранного бизнеса в России. Я бы хотел их спросить о том, как они ощущают тему импортозамещения, коль скоро мы о ней заговорили, и как влияет политическая обстановка на учет интересов бизнеса, в частности, майские выборы в Великобритании — если вдруг лейбористы победят, как будет себя чувствовать бизнес? Сначала я бы хотел дать слово Филиппу Пегорье, председателю правления Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) в России, президенту Alstom в России.

Филипп Пегорье: Что представляет собой европейский бизнес в России? Это 75% иностранных инвестиций в России, приблизительно 170 млрд евро. Европа — первый торговый партнер России с 300 млрд евро объема торговли. И, что для меня особенно важно, европейский бизнес обеспечивает более чем 500 тыс. рабочих мест в Российской Федерации. Я хочу сказать, что мы не просто иностранный бизнес, мы являемся также и российским бизнесом. Что мы хотим в этой обстановке? Мы только хотим продолжать работать в России, инвестировать без дискриминации.

Что мы просим у европейских властей, которые являются нашей властью, и у российских властей, которые тоже являются нашей властью? Мы понимаем, что есть кризис доверия, финансовый, дипломатический кризис и т.д., но мы просим наши власти создать хорошие условия для ведения нашего бизнеса. А именно, ЕС — снять экономические санкции против России. Думаю, АЕБ достаточно об этом публично говорил.

Мы недавно были в Брюсселе: эти санкции — не только санкции против России, но, поскольку мы инвесторы, это и санкции против нас, и мы первые от них страдаем. Они не только не работают на месте, но наносят огромный ущерб нашему бизнесу.

Чего мы просим от российских властей? По-моему, Россия должна продолжать программу реформирования, несмотря на политический кризис. Прежде всего это работа по ускорению плана глобальной интеграции, контролю по снижению торговых барьеров и защите инвесторов, это борьба с коррупцией, это активизация программы приватизации и повышение конкуренции делового климата. Все эти пункты остаются ключевыми.

Какие наши предложения? Для нас самое важное — предсказуемость. Россия должна увеличить предсказуемость.

Что это значит конкретно? Например, это имплементация соглашений ВТО. ВТО — это соглашение, которое Россия подписала и ратифицировала, т.е. это закон. Это значит, что правительство России не соблюдает закон. Я не понимаю этого. И для нас это включается в предсказуемость, потому что соблюдение соглашений дополняет собой предсказуемость.

Сейчас надо понимать, что у нас ситуация сложная и с европейскими властями. Надо укреплять доверие. Здесь, думаю, слова Владимира Владимировича в рамках прошлого форума в Питере были очень важны. Нам сказали: «Давайте, работайте, инвестируйте. Не смотрите на политику, мы вас поддерживаем». Думаю, очень важно то, что он это повторяет, и наши глобальные СЕО должны это тоже слушать, по-моему.

И для нас очень важно увеличение конкурентоспособности. Девальвация рубля очень существенна была, и этого недостаточно. И еще это стабильная законодательная база. В России та же самая болезнь, что и во Франции, — законы так быстро меняются, что иногда мы хотим следовать всем этим законам, но часто это бывает сложно, особенно малому бизнесу. Если вы хотите здесь создавать компанию, то, пока вы не встретились с клиентом, вам нужен юрист и другие специалисты. Вы не можете сами вести свой бизнес, это невозможно. Только захотите дышать — надо уже платить. У нас достаточно лишь одного человека, чтобы создать малый бизнес, а потом бизнес уже растет. Здесь надо упрощать законодательную базу. По-моему, упрощение — это самое главное.

Как иностранный бизнес мы будем адаптироваться. Конечно, мы поняли про импортозамещение. Думаю, господин Пумпянский очень хорошо сказал об этом. Мы будем локализовать производства и уже делаем это — Alstom, Siemens, мы делали это с «Трансмашхолдингом» и дальше собираемся локализовать производство. Но для нас есть условие: мы это будем делать, если это рентабельно. Если есть достаточный объем контрактов. Мы не просим дотации. Дотации — это как 100 граммов водки: сразу лучше, но это не лечит.

Мы не просим этого, мы хотим долгосрочные контракты с «РЖД», с другими компаниями. Потом будем локализовать без проблем. А так вы открываете дверь для других конкурентов, таких как Китай и т.д. Но мы готовы, мы там работаем, у нас даже есть заводы в тех странах, и у нас есть опыт, что не так легко с ними работать.

Я не скажу, что для иностранных инвесторов все плохо в России. Тут большой размер рынка. Мы готовы платить налоги в России, потому что здесь налоги гораздо ниже, чем у нас. И мы верим, что вместе и благодаря РСПП мы сможем развивать наш бизнес больше.

Александр Шохин: Слово Алану Томпсону, директору по России Российско-британской торговой палаты.

Алан Томпсон: Уважаемые коллеги, услышал про «пыль глотать в Лондоне» и предстоящую нашу политическую конъюнктуру. Я рад возможности, находясь между двумя французами, выразить британскую позицию, видя то, что происходит на сегодняшний день в России.

В пределах деятельности Палаты отрадно отметить, что мы все-таки смогли провести презентацию регионов России в Лондоне в начале марта с участием АСИ. Владимир Сергеевич, к сожалению, сам не присутствовал, но прочие пять регионов презентовали себя. И с огромным удовольствием британские компании увидели, что выполняется, как говорится, домашнее задание в пределах программы АСИ по улучшению инвестиционного климата в регионах России. На самом деле, словами не передать ту заинтересованность, может быть, осторожную со стороны бизнеса, которая была тогда высказана, но, пожалуй, Палата продолжает жить с оптимизмом. Хочу отметить, что первый пункт в моих должностных обязанностях звучит, что я должен быть оптимистом.

Дальше по поводу МСП. На самом деле, те четыре программы, которые поддерживает правительство России на сегодняшний день, дают подобным нам организациям возможность конструктивно включиться в работу как на уровне регионального развития, так и на уровне работы с МСП. С восторгом

услышал доклад представителя ОЭСР в декабре 2014 года на региональной конференции в Ульяновске. Она посвящена темам малого и среднего бизнеса, присутствию Министерства экономического развития, Агентства по поддержке малого и среднего бизнеса. Почему с восторгом? Поскольку этот доклад был заказан еще два года назад Внешэкономбанком, и уже за те два года, за которые потребовалось сделать свои выводы и оформить в виде доклада, в России наблюдалось воплощение рекомендаций и заключений, которые делал представитель ОЭСР. И для меня услышать это в зале, где присутствуют ЭКСАР и Агентство кредитных гарантий, где есть желание бизнеса стремиться вперед и взять на вооружение эти инструменты для бизнеса, — это действительно дорогого стоит. Поэтому я с таким вниманием наблюдал за Госсоветом вчера — именно из-за того что еще раз 12 марта была возможность обсудить итоги рекомендаций со стороны ОЭСР.

Как заядлый оптимист, я не склонен видеть все в негативном свете. На самом деле так много всего положительного, столько всего сделано за короткий период. И наше стремление как со стороны Палаты, так и со стороны британского бизнеса — помочь и поддержать вас в этом развитии.

С МСП тоже интересная получается ситуация, особенно то, что в течение этого года на ближайшую перспективу намечается импортозамещение с локализацией на экспорт. Каким образом британский бизнес реагирует сегодня на эти слова — действительно, пока с недоумением, из-за того что не хватает хороших живых примеров. Но они стремятся понять лучше, что это означает, и уважают это направление.

Мне кажется, ошибочно относиться к этому словосочетанию как к некой ситуации, сложившейся с марта прошлого года, поскольку хочется верить, что так происходило и прежде. Есть вполне закономерный процесс в плане поддержки экономики, и, я думаю, это некое уважение с их стороны иностранцев — не только извлекать все выгоды для себя, но помочь подключиться к долгосрочному развитию экономики, поскольку всем в долгосрочном плане это куда более выгодно.

Есть такой настрой у британского бизнеса. Есть очень большое пожелание — говорить о положительных примерах. В случае с импортозамещением здесь важен экспорт. Палата находится в довольно-таки интересном положении. Учитывая наше взаимодействие — ведь мы общаемся регулярно с АСИ, с Министерством экономического развития, с рядом структур по развитию бизнеса, мы обнаруживаем отсутствие некой единой линии, единой точки информации для всех, не только для британского бизнеса, но и для российского в том числе, — неудивительно было услышать запрос со стороны некоторых российских агентств оказать содействие, налаживать общение с нужными людьми в другом министерстве, чтобы получилось эффективное

общение, чтобы не только британский бизнес мог иметь выгоду от этого, но еще и российский бизнес. Мне кажется, это и есть некий хороший признак того, настолько британский бизнес готов подключиться к процессу, насколько комфортно мы себя чувствуем и надеемся на будущее.

Что касается политических заявлений, то я позволил себе согласиться на приглашение со стороны Российского совета по международным делам и Александра Анатольевича Громько, где обсуждались именно российско-британские отношения. Естественно, мне тяжело говорить о том, что происходит сегодня на политическом уровне, но, как показывает практика подключения бизнеса к этим вопросам, мы видим продолжение усилий со стороны правительства Великобритании уговорить малый и средний бизнес смотреть за пределы европейского рынка для нового рынка роста. Соответственно, в 2013 г. правительством Великобритании были сделаны большие усилия, чтобы уговорить бизнес, а в 2014 г. и сейчас правительство не может остановить бизнес, когда он начинает высказывать свою заинтересованность, о чем свидетельствует присутствие людей на нашей презентации в начале марта.

Отрадно отметить, что бизнес выискивает все возможности выхода на российский рынок. В пределах британского бизнеса, который вышел или принял решение в течение прошлого года выйти на этот рынок, есть компания Next, которая с удовольствием обнаружила у себя очень большой оборот на онлайн-носителях и в этом году расширяет свое присутствие.

Поделюсь своими впечатлениями по поводу политических высказываний. В марте прошлого года, когда мы собрались на Международном совете по сотрудничеству и инвестициям, было впечатление, что в ответ на давление, которое оказывают на бизнес европейские власти, должна быть встречная волна от России, представленная иностранными компаниями, — волна давления на свои власти, что они не услышали голос бизнеса. Создавалось впечатление, что это может довести до импичмента целый ряд правительств Европейского сообщества. Может быть, волна обратная не была достаточно сильной, но, мне кажется, она нашла некий отклик в интересных победах националистических партий в тех или иных странах. Особенно я хочу сказать о своей родной Шотландии, и об этом свидетельствовал референдум в Шотландии в прошлом году. Мне кажется, в какой-то мере и бизнесу в том числе надоело слышать одинаковые высказывания со стороны власти, и в какой-то мере текущий кризис позволяет понять, что присутствует некая трещина в связи между бизнесом и властью.

Более того, как ни странно это прозвучит, но на сегодняшний день власть куда более доступна для общения с бизнесом в России, чем в Великобритании. Общаться с министрами, с заместителями министров на ежедневной основе, как у меня это было сегодня утром, в таком формате и таком

духе беседы, как мы сейчас проводим, — мне кажется, это в уже в большей степени редкость в Великобритании.

Скажу о политической конъюнктуре. В Шотландии приходится говорить о националистической партии Шотландии и о надеждах на перевес в Вестминстере, чтобы в перспективе добиться того, что не состоялось в прошлом году. Мне кажется, кардинальных изменений в политике со стороны Великобритании не приходится ожидать. Но путем наращивания бизнес-контактов, путем наращивания именно тех предприятий, которые находят возможность экспортировать из России в Великобританию, тот малый и средний бизнес, который и здесь начинает предпринимать шаги по взаимодействию с крупным британским бизнесом, будь то British Petroleum, AstraZeneca или GSK, также мог бы прекрасным образом вписаться в цепочку поставок в Великобритании.

Мне видится очень хорошая перспектива, естественно, для оптимиста. А так, надо нарисовать свою перспективу и продолжать дальше.

Александр Шохин: Валерий Валерьевич, а мы можем через вас передать им, чтобы в описание должности каждого чиновника вписать «Быть оптимистом» в качестве первого пункта, как это уже у господина Томпсона записано в его post description? Второй «француз», на которого Алан намекал, — это Павел Шинский.

Павел Шинский: Буду краток. Я всегда в такие моменты вспоминаю слова Салтыкова-Щедрина, что самое страшное, когда человек говорит, не зная, что он говорит, зачем он говорит, и закончит ли когда-нибудь.

Хотел поделиться первой реакцией как ветеран всевозможных форумов и конференций, что достаточно ошарашен свободой слова и искренностью тех точек зрения, которые сегодня прозвучали. Может быть, давно уже пора перевести основные наши питерские, красноярские и сочинские форумы в академические стены, потому что то, что сегодня слышно, гораздо больше похоже на жизнь, чем то, что мы слышим на этих больших официальных площадках.

Общаясь со многими коллегами, выступая на мероприятиях, посвященных инвестициям в регионы, общаясь с представителями региональных торгово-промышленных палат, «Опоры России», «Деловой России», всех возможных агентств по инвестициям, корпорациям развития, нечасто слышишь — здесь я возвращаюсь к докладу Пумпянского по поводу теории и практики, — что есть целый ряд регионов, где лучшим проводником инвестора является Русская православная церковь (РПЦ), или Следственный комитет, или Генеральная прокуратура. Любой человек, проработавший в нескольких субъектах федерации, отлично знает, что, к сожалению, ручной,

личностный фактор является на сегодняшний день гораздо более влиятельным, чем структурный фактор, и здесь создание и объединение каких-то новых ведомств вряд ли каким-то образом в корне изменит картину.

Теперь хотелось бы вернуться к вопросу импортозамещения, может быть, немного в ином ключе, сказав о так называемых психологических санкциях. Помимо тех санкций, которые прописаны сейчас на уровне правительств разных стран или Евросоюза, есть целый ряд санкций, которые, к сожалению, применяются из-за некоего психологического климата. Десять дней назад было собрание в Париже Делового совета РСПП и MEDEF, на котором французские предприниматели озвучили основной фактор, санкционирующий французский бизнес сейчас в работе с Российской Федерацией. Этот фактор нигде, к сожалению, не прописан — это то, что французские банки отказываются финансировать проекты, связанные с Россией, совершенно невзирая на личность российского партнера, просто потому что был некий прецедент, связанный с BNP Paribas, и это франко-американский прецедент, а не франко-российский. Этот сдерживающий фактор является очень весомым для работы французских предприятий. И когда сопредседатель Делового совета господин Санчес Инсера из Société Générale, будучи сам банкиром, робко попытался защитить своих собратьев, поднялся гвалт со всех сторон стола; французы говорили: «Это не так. У нас есть десятки и десятки примеров, когда, к сожалению, франко-российские проекты останавливаются из-за отсутствия возможности их финансировать».

Почему я это говорю? Потому что импортозамещение также действует в России как некий сдерживающий психологический фактор. Перед тем как прийти сюда, я осведомился у своих компаний, которые участвуют в региональных тендерах. Многие жалуются на то, что их не допускают в эти региональные тендеры, потому что, как им это объясняют, дело в их иностранном происхождении. Хотя Филипп Пегорье был совершенно прав: какие это иностранные компании, когда они давно локализовали свое производство и являются российскими юрлицами? И в принципе успех любого инвестора — в локализации. Если он что-то производит и не локализует производство, то он не инвестор, а просто экспортер. Такие ограничения у нас не прописаны, и импортозамещение в целом ряде случаев воспринимается как протекционизм. Об этом говорить тоже не совсем понятно с кем, потому что все это делается на понятийном уровне, на уровне разговоров с разными коллегами, партнерами. Где-то это президент данной республики, где-то это заместитель губернатора, где-то — представитель силовых ведомств, а где-то — просто родственник какого-то из ключевых экономических игроков, и все в итоге говорят одно и то же: «Ситуация сложная. К этому мы вернемся. Надо переждать».

Думаю, в данной ситуации, помимо тех сигналов, которые российская власть посылает в сторону наших азиатских, восточных партнеров (пресловутый «разворот на Восток», о котором шла речь на Красноярском форуме), хорошо было бы разграничить политику и экономику и действительно доказать прежде всего штаб-квартирам в Европе — потому что представители французских и иностранных компаний, которые работают в России, не сомневаются в том, что здесь большое будущее, — что западные партнеры до сих пор желаемы, что многодесятилетнее партнерство по модернизации инфраструктур, по модернизации в целом является по-прежнему для России основным приоритетом.

К сожалению, когда это говорят Дворкович и Шувалов, это звучит не так громко, как хотелось бы. Если бы это сказали Рогозин и люди, занимающиеся такими блоками нашей экономики и политики, думаю, сигнал был бы гораздо громче.

А в целом я думаю, что оптимизм — это не только профессиональная обязанность и не религиозное кредо, но это фактор, который сейчас на самом деле начинает все громче и громче звучать даже в самых неожиданных местах. Например, у меня целая стопка распечаток из Bloomberg, из французских газет, журналов, блогов, в которых все говорят о том, что Россия постепенно выходит из рецессии и что санкции не имели того разрушительного эффекта, как это часто слышится с политических арен. Поэтому я думаю, что мы движемся в правильном направлении. Я бы хотел, чтобы мы двигались все одновременно в одну и ту же сторону на благо всех нас.

Александр Шохин: Если Дмитрий Олегович Рогозин заявит о том, что он будет американские чипы использовать в системах управления, наведения и т.д., то ему, во-первых, никто не поверит, а во-вторых, никто не продаст их. Я напому, что один из последних российско-американских шпионских скандалов был связан с тем, что были арестованы собственники российской фирмы, которые закупали чипы для светофоров, потому что это продукция двойного назначения и их можно использовать в системах наведения.

Второй шпионский скандал — это то, что представители «Внешэкономбанка» в Нью-Йорке пытались узнать, что может быть в следующем пакете санкций. Это тоже шпионский скандал. Поэтому не так просто людям с громкими голосами типа Рогозина, во-первых, произносить какие-то либеральные вещи, отвечая за Оборонно-промышленный комплекс, а во-вторых, не всегда, произнося эти слова, они могут рассчитывать на ответные адекватные слова со стороны партнеров. Намекнули на то, что кое-кто в ключья в январе разорвал российскую экономику, а она что-то восстанавливается.

Сегодня ужасная новость пришла с рынка валютного — доллар 53 руб., евро — 58. Филипп, что более непредсказуемо было для иностранного бизнеса: когда евро почти до 100 дошел в один из черных дней декабря или когда евро был 58 руб.? Что для вас было менее предсказуемо?

Филипп Пегорье: Я могу ответить — когда стабильно.

Александр Шохин: Центральный банк с сегодняшнего дня вообще никак не регулирует курс. Стало быть, это и есть самая предсказуемая политика.

Филипп Пегорье: Для меня было очевидно, что рубль будет подниматься. Курс был слишком низкий. Очень много резервов, и невозможно, чтобы рубль не поднимался.

Александр Шохин: Коллеги, сегодня мы уже начали обсуждать тему, можно ли научить следователей, судей и т.д., а если учить, то кого. И вторая тема — есть ли теория взаимодействия бизнеса и власти или только практика? Валентина Николаевна Кириллина как ведущий профессор по этой теме в ВШЭ ответит на вопрос, есть ли теория и кому и чему учить.

Валентина Кириллина: Напомню, что только у вас, по-моему, пять аспирантов, которые под вашим руководством разрабатывали проблемы, связанные с теоретическими аспектами проблемы взаимодействия бизнеса и власти. Полагаю, что этот процесс идет, и кафедра теории и практики взаимодействия бизнеса и власти с коллегами очень много делают в этом направлении. Но я бы хотела остановиться на очень важном вопросе, который вчера был затронут и в основном докладе Германа Грефа, и практически во всех выступлениях, — это изменение системы образования. Мы сегодня можем говорить об импортозамещении, о развитии бизнеса, о конкурентоспособности бизнеса и т.д., но мы понимаем, что основным конкурентным преимуществом остается человеческий капитал, т.е. это тот уровень людей, их образования, который позволит, простите за грубое выражение, приделать ноги к тому предмету, о котором мы сейчас говорим.

Система образования должна идти опережающим темпом, и мы сегодня везде говорим об опережающем уровне развития знаний, информации, технологий. И вчера говорилось о том — и это привлекает, по-моему, и иностранных представителей бизнеса, — что уровень образования в России на сегодня остается по-прежнему достаточно высоким, это один из самых главных наших источников роста и источников конкурентоспособности, и я тоже в этом смысле оптимист.

Но я бы хотела остановиться на очень важном аспекте в системе образования. Я имею в виду развитие бизнес-образования. Первая бизнес-школа была создана в 1881 г. в Трансильвании в Соединенных Штатах Америки. Мы знаем крупнейшие бизнес-школы, которые являются центрами развития этих знаний, развития опережающего образования. И, как правило, в США и в Европе бизнес-школы практически поглощают университеты с той точки зрения, что позволяют трансформировать знания, адаптировать их к современным условиям и ставить более высокие цели в получении этих знаний. Я полагаю, что именно бизнес-образование транслирует тихую революцию, о которой говорили 30 лет назад, — индустриальные ценности превращаются в постиндустриальные. Это связано с тем, что совершенно меняются качественные характеристики образования. И ни школы, ни университеты, а именно развитие системы бизнес-образования в России позволит формировать такие качественные характеристики, как доверие, уважение, авторитет, а главное, способность общаться и слышать собеседника, лежащие в основе благоприятной репутации, имиджа как страны, как личности, как региона, так и города.

Конечно, наша российская система бизнес-образования сформировалась в последние 20 лет, это юная структура, юный институт. В основном бизнес-школы создавались на базе университетов, что я считаю вполне нормальным для начального этапа, хотя в дальнейшем, если брать зарубежный опыт, они становятся самостоятельными исследовательскими научно-образовательными центрами, но начинать действительно надо на той базе, которая есть. В нашем университете тоже существуют бизнес-школы. Конечно, за 20 лет произошли колоссальные изменения, колоссальные успехи есть у нашего бизнес-образования. К 2025 г. ожидается качественный скачок увеличения работников с высоким уровнем образования. И разделение между странами в социальном аспекте, и разделение внутри страны будет идти в том числе, а может быть, даже прежде всего по уровню образования.

Сегодня тренд на получение бизнес-образования очень изменяется, в том числе в нашей стране. Помню, когда мы начинали развитие бизнес-образования, люди приходили вообще по наитию. Сегодня уже знают о том, что есть такая система. Но какие здесь проблемы, какие существуют тенденции в этом плане?

По сравнению с началом 2000-х годов, когда компании и организации направляли своих сотрудников в бизнес-школы, сегодня это практически полностью личное дело сотрудника. Я бы могла возразить Герману Грефу, который сказал, что университеты не ставят задачи перед бизнесом. Бизнес абсолютно не заинтересован, по крайней мере на практике, в развитии бизнес-образования. Он не ставит задачи, практически сегодня бизнес не

инвестирует в развитие системы бизнес-образования. Да, существуют корпоративные университеты, но корпоративные университеты — это варение в собственном соку. Всегда должны быть основополагающие методологические вещи, которые позволяют готовить специалиста новой формации, позволяют создать тот кластер людей, который, я полагаю, станет источником роста и развития страны.

Понимаю, что за 20 лет стать таким всеобъемлющим центром подготовки высококлассных и высокопрофессиональных специалистов достаточно сложно. Конечно, в большей степени сегодня бизнес-образование напоминает бег за клиентом. У нас очередей в бизнес-школы нет. Попробуйте попасть в бизнес-школы INSEAD или любые другие высокопризнанные школы бизнеса. Там надо сдать массу экзаменов, там настолько сложно готовиться, чтобы поступить. У нас совершенно другая система. И поэтому то, что бизнес не вступает в консенсус с университетами, с бизнес-школами, не инвестирует в развитие своих сотрудников, своих специалистов, — одна из важных причин того, что и сам уровень образования при таком подходе не может отвечать всем качественным характеристикам, которые мы бы хотели иметь.

Вместе с тем хочу отметить, что на личностном уровне растет небывалый интерес к получению бизнес-образования. В России и в семьях, и везде и всюду ценность образования действительно имеет абсолютное значение. Родители готовы заплатить за поступление своего ребенка в университет или куда-то; даже если средств на что-то не хватает, это все равно одна из основных задач любой семьи. И сегодня мы отмечаем, что и у специалистов, у членов организации, компаний тоже появляется мотивация на получение этих знаний. В условиях турбулентности и непредсказуемости во что должен вкладывать человек прежде всего? Он начинает вкладывать в себя, и это самый правильный подход.

Я хочу привести в заключение результаты очень интересного исследования. Дело в том, что каждый год проводятся крупнейшие маркетинговые исследования, по итогам которых составляется отчет о международном предпринимательстве. В числе прочего рассматриваются барьеры — какие препятствия были у малого и среднего бизнеса. Если в 2013 г. рассматривались барьеры прежде всего со стороны государства на пути к предпринимательству, то в 2014 г. в фокус попало дополнительное образование. То есть это вообще уже мировой тренд.

Еще очень интересные результаты. В попытке найти ответ на вопрос «Предпринимателем рождаются или становятся?» по итогам этого отчета пришли к выводу, что люди действительно верят в то, что предпринимательство может преподаваться, т.е. ему можно учить, и предпринимателями все

же становятся. Такой точки зрения придерживается подавляющее большинство представителей молодого поколения, что, несомненно, имеет большое значение как для местной экономики, так и для всего мирового экономического рынка.

Наиболее важными компонентами образования в сфере предпринимательства, которые могут быть реализованы в рамках бизнес-школ университетов, являются, по мнению респондентов, основы ведения бизнеса и развития лидерских навыков, а также практический опыт. В целом респонденты относятся к предпринимательству достаточно позитивно и могут представить себя в роли начинающего предпринимателя. 75% опрошенных выражают одобрение в отношении предпринимательства и обучения этому делу, что на 4% выше аналогичного показателя в 2013 г.

Еще одна проблема, и о ней вчера говорил Герман Греф, — у нас намечается большой разрыв между людьми взрослого поколения, как он сказал, «люди уходят у нас в России в 55–60 лет». К этому возрасту человек обретает очень большой опыт, профессиональное мастерство, а также свои «шишки», которые он набил за всю свою жизнь. И уходит на пенсию.

Приходит молодежь, которая обладает, предположим, какими-то знаниями. А кто научит тому, что на кончиках пальцев, кто поможет показать, как сделать это, как сделать то, — в этом плане, и тут я с Грефом вполне согласна, у нас наблюдается очень большой разрыв. И я не ратую за то, чтобы мы повышали пенсионный возраст, но в процессе обучения мы можем залатать в какой-то степени этот разрыв в результате развития бизнес-образования.

Фактор конкурентоспособности: молодые люди идут учиться, платя деньги из собственного кармана, и они понимают, что делают, — значит, они настроены быть конкурентоспособными.

Отдельного обсуждения заслуживает вопрос о том, чему и как учить будущих предпринимателей. По мнению авторов этого отчета, учиться нужно именно в бизнес-школах университетов. Они рассматривают это как качественный основной институт.

Резюмируя все сказанное, хочу отметить, что государство должно разрабатывать меры по привлечению большего количества людей к бизнес-образованию, но я считаю, что прежде всего сам бизнес должен быть заинтересован в инвестировании в развитие российского бизнес-образования. Привлечение все большего количества людей в сферу предпринимательства посредством бизнес-образования не только может увеличить число создаваемых предприятий, но и позволит бизнес-мышлению проникнуть как в сами компании, так и в наш ежедневный процесс принятия решений. Эти усилия окупятся, они того стоят.

Александр Шохин: Возвращаюсь к международной тематике. Хотел бы дать слово профессору Марине Владимировне Ларионовой, директору Института международных организаций и международного сотрудничества ВШЭ. Как выглядят наши приоритеты, которые мы сегодня обсуждали, в контексте глобальном, к примеру, в рамках «двадцаточного» процесса, коим вы занимаетесь очень активно? Мы в тренде?

Марина Ларионова: В общем, да, мы в тренде. Но я бы хотела начать с того, чтобы ответить на вопросы. У нас изначально в брифе было сформулировано несколько вопросов, и один из них касается роли бизнес-ассоциаций и роли бизнеса в преодолении негативных последствий кризиса. Мы реально наблюдали последние полтора года усиление роли бизнеса в преодолении последствий кризиса, причем на всех площадках: на площадке внутри страны, на площадке в странах-партнерах и в многосторонних форматах (в частности, в «двадцаточном»).

С учетом того, что мы находимся в условиях дефицита доверия, говоря мягко, между государственными структурами, совершенно очевидно, что бизнес-объединения и конкретные компании, осуществляя лоббистскую деятельность в наших странах-партнерах, не содействовали тому, чтобы частично преодолеть этот дефицит доверия и способствовать диалогу между нашими официальными органами власти. Я не буду называть здесь конкретные компании и бизнес-ассоциации, хотя их имена известны.

Второе. Внутри России тоже стало очевидно, что сегодня российский бизнес больше внимания уделяет тому, чтобы вовлекать в дискуссии, в том числе о существующих законодательных практиках и новых законодательных инициативах, своих зарубежных партнеров.

В прошлом году первое заседание Международного совета по сотрудничеству и инвестициям мы провели в марте буквально спонтанно, когда собрались и сформулировали общую позицию относительно неэффективности санкций. Последующие заседания уже были более планомерно подготовленными, и было видно, как консолидируется российский и зарубежный бизнес. Если на первом заседании было очень тяжело вырабатывать общий текст, практически невозможно, то на третьем заседании консолидировались буквально все участники — канадские, американские, европейские, российские. И мне кажется, что это наше достижение, с которым нам дальше нужно работать, в том числе при обсуждении новых законопроектов. Вы сейчас много говорите об импортозамещении и локализации. Зарубежные компании готовы с этим работать. Совершенно очевидно, что на нашей площадке и на их площадках нужно обсуждать, как должны органы власти, законодатели и бизнес с этим работать дальше.

На многосторонних площадках, в том числе в рамках «двадцатки», БРИКС и ШОС также усиливается роль бизнеса, и в «двадцатке», начиная с прошлого года, стоит задача содействия экономическому росту, преодолению кризиса. С 2010 г. бизнес-ассоциации последовательно работают над тем, чтобы формировать свои предложения для органов власти. Мне кажется, это такая площадка, которую мы, во-первых, не упустили, потому что мы в 2013 г. очень хорошо работали на ней. Во-вторых, это площадка, на которой мы должны продолжать работать дальше, должны укреплять ее, но это очень трудно, потому что работаем на основе консенсуса в таком большом формате и зачастую вырабатываем рекомендации, которые приемлемы для всех, но недостаточно конкретны. Тем не менее они все равно позволяют проводить интересы бизнеса, интересы конкретных стран и даже конкретных отраслей. Сейчас мы работаем вместе с турецкими партнерами, и в рамках Санкт-Петербургского экономического форума у нас будет консультативный форум, на котором мы будем обсуждать приоритеты турецкого председательства как по «двадцатке» в целом, так и по бизнесу. Мне кажется, что в условиях кризиса мы наблюдаем укрепление взаимодействия бизнеса и органов власти, и нам нужно все сделать для того чтобы консолидировать это дальше, причем на всех площадках: бизнесовых, академических, государственных, многосторонних и двухсторонних.

В нашем брифе есть еще один вопрос — «Влияние глобальных политических и экономических факторов на развитие кризиса в России». Я бы призвала коллег попробовать обсудить это в дискуссии, потому что в нашем предыдущем обсуждении больше внутренние вопросы дискутировались и меньше внешние.

Александр Шохин: Почему это — меньше внешние? Даже импортозамещение — это внешняя тема, она только звучит внутренне, а какой у нее подтекст большой международный! Так что дискуссия на эту тему уже частично была, не говоря уже о выступлении наших коллег, представляющих бизнес-ассоциации, работающие в России.

Сегодня ни разу не называлось слово, которое мы традиционно обсуждаем, говоря о деловом климате в стране, — слово «коррупция». Может быть, это связано с тем, что мы проводим ежегодное обследование делового климата, и у нас коррупция всегда попадала в пятерку проблем, которые препятствуют развитию бизнеса с точки зрения самих компаний. В этом году место коррупции заняла недоступность финансовых и кредитных ресурсов. Я бы хотел Ирину Васильевну Котелевскую спросить, директора Центра мониторинга законодательства РСПП: это что, у нас коррупция рассосалась, или просто бизнес привык уже к коррупции так, что ее не замечает?

Ирина Котелевская: Думаю, и то и другое. Но я бы хотела не рассказывать об этом, а поговорить немного о другом. Мне тоже обидно, что правовая тематика звучала сегодня так мало и так отрывисто, потому что, на мой взгляд, в целом правовая среда — это очень важный фактор динамики экономического развития, и антикоррупционные меры в ней играют существенную роль.

Тем не менее, взглянув на программу секционных заседаний, я увидела, что на сессиях обсуждаются такие темы: «Применение уголовных статей за экономические преступления», «Планетарный мониторинг преступности и уголовного правосудия»; есть и другие сюжеты, и они все юрисдикционные, принудительные, и, может быть, имеют отношение к тематике коррупции, потому что это действительно важные сейчас сюжеты.

Я хотела сказать о нескольких вещах, которые имеют отношение, на мой взгляд, к сегодняшней теме — «Возможности роста в условиях кризиса». И здесь господин Пегорь упоминал требование стабильности законодательства как одно из базовых направлений, а также требование необходимости применения ратифицированных норм. Да, это вещи неизбежные и обязательные.

Как это все совместить? Может быть, оттого так немного правовых сюжетов, что действительно к кризису право не должно иметь прямого отношения, потому что стабильность, устойчивость, предсказуемость, преемственность — это очень важные свойства регуляторов, которые действуют длительное время, распространяют свое действие на неопределенный огромный круг субъектов. Поэтому ждать, на мой взгляд, оперативности и гибкости в этот период нужно скорее от управленческих решений, чем от законодательства. И я полагаю, что правительство в этом ключе и действует, как мы слышали сегодня от господина Сидоренко.

Но хотела привлечь ваше внимание к таким оценкам. Посмотрите на стабильность и оперативность управления, которое выражается обычно в подзаконных актах. Что происходит сегодня с российским законодательством, какая динамика? Мы видим начало масштабных реформ. Наряду со слиянием судебной системы под верховенством единого судебного высшего органа происходит серьезнейшая реформа процессуального законодательства, которая ложится на кризисный период. Как это все будет происходить — надо смотреть внимательно.

Принят Кодекс административного судопроизводства, который выделил эти процедуры из общего суммарного гражданского процесса. Обсуждается концепция Единого процессуального кодекса, который объединит в будущем Арбитражный процессуальный кодекс и Гражданский процессуальный кодекс. На будущей неделе в РСПП мы будем как раз проводить обсуждение этого сюжета. Разработана и продвигается новая первая общая часть Кодекса об административных правонарушениях.

Да, идут масштабные перемены в экономическом законодательстве, я имею в виду законодательство о раскрытии информации, о контролируемых иностранных компаниях, о финансистии. Это целый комплекс норм, тоже очень существенно влияющих на положение предпринимателей. Конечно, эти реформы останавливать не нужно, но необходимо обеспечить системность при разработке и введении в действие подобных норм, потому что они всколыхнут всех — и предпринимателей, и судебную систему, и следственные органы, и правоохранительные органы, и органы управления, в задачу которых тоже входит обеспечивать законность в отношении бизнеса и власти.

Одновременно с этими масштабными переменами хотела бы обратить внимание на не всегда системные и точечные изменения, которые подчас напоминают «качели». Так часто называют перемены в Уголовном кодексе, касающиеся ответственности за экономические преступления. В офисе уполномоченного мы видим заявленные цели — отмену ответственности за незаконное предпринимательство. Я читаю внимательно поправки в Уголовный кодекс и вижу, что они не предполагают исключение такой ответственности, а предполагают ее некоторое переформатирование. Видимо, не все сразу, хотя мы бы очень поддерживали такой подход.

Произошло огромное количество перемен в миграционном законодательстве. Это массовые изменения. И должна сказать как гражданин и человек, знакомый с тем, как это делается в быту: преодолеть эти препятствия, нормы, которые определяют сегодня процедуры, офисы, которые занимаются решением этих вопросов, оказывается просто невозможно без помощи посредников и огромных экономических затрат. И для граждан и предпринимателей это так. Тут говорилось, что нужно использовать нашу рабочую силу. Наверное, нас к этому принудят именно законодатели, меняя миграционное законодательство.

Еще один сюжет. Принимаются первоочередные меры, контролируется план антикризисных мер. Это все очень хорошо. Посмотрите, что происходит зачастую. Под прикрытием подобных антикризисных мер вносятся поправки, скажем, в антимонопольное законодательство — масштабные, давно обсуждавшиеся, которые имеют новые вкрапления, и поправки эти ведомство торопит к принятию, поясняя, что это меры антикризисные. Ничего подобного, это последовательная работа, которая, повторяю, нуждается в тщательном осмыслении и согласовании с учетом возможных последствий. Это первый сюжет — масштабные реформы, гибкость.

Второй сюжет. У нас кризисная ситуация в экономике, в чем я мало смысла как абстракционист и формалист (а все юристы — формалисты), но еще у нас засилье законодательства имитационного. Сегодня даже уважаемый господин Баршевский говорил о законе о лоббизме, и Александр Ни-

колаевич ответил, и я присоединяюсь к этой позиции. Но я бы сказала, что коррупция есть. Нужен закон о лоббизме, потому что, по мнению авторов, он позволит вывести на свет такие нелегальные отношения. Да никогда этого не будет ни путем регистрации, ни путем определения, что есть лоббирование интересов. Если мы не будем иметь специальных требований, системы процедур, ничего этого не произойдет.

То же самое происходит с законодательством о защите заявителей о фактах коррупции. Легализация таких правовых гарантий для заявителей помогла бы успешнее справляться с коррупцией. Но оборотной стороной предложений, которые на сегодня мне знакомы и имеют авторство Министерства труда, может явиться ситуация, когда всеобщее доноительство в самых разных целях будет преобладать, а реальных мер по преодолению коррупции и реальных инструментов мы не получим.

Грешат известной декларативностью и принятые законы о территориях опережающего развития и о промышленной политике, и даже законопроект «О свободных портах» (на прошлой неделе их обсуждали в Общественной палате). Тоже хотелось бы, чтобы это были в большей мере реальные инструменты, а не прокламации.

Вместе с тем читаю письмо одной ремонтно-строительной компании, являвшейся подрядчиком Московского университета, которая поясняет: «Делали ремонт в МГУ, внесли 300 тыс. руб. в качестве средства обеспечения своих обязательств, вернут нам их через три года. Для нас это просто крах, — говорит малое предприятие, осуществлявшее ремонт. — Просим вас: разрешите нам представить взамен этих средств банковскую гарантию». «Нет», — отвечает Закон № 223, регулирующий порядок закупок со спецсубъектами, естественными монополиями и госкомпаниями. И, по сути, мне просто стыдно писать ответ этой компании и с людьми, которые мне звонят, разговаривать горько и тяжело.

И последнее. На мой взгляд, время кризиса — это для законодательства время осмысления и чуткой обратной связи, а здесь имитационные начала продолжают прорастать. Я горжусь и люблю ВШЭ, но во многом с участием профессионалов из Вышки разрабатывалась концепция открытости, утвержденная правительством. Кому она нужна была в прошлом году и на данном этапе? Я не могу понять. Ни одного нового события эта концепция не породила и не породит. И, надо сказать, напротив, она кое-что прикрыла, потому что мы уже давно говорим о том, что у нас неэффективная независимая коррупционная экспертиза. Прокуратура и ведомства свою работу делают, как умеют, и делают хорошо по службе, но общественность не участвует в этих процедурах. Независимые эксперты дают 16 заключений в год на акты, в том числе ведомственные. Можно сказать тоже, к сожалению, о проводящемся четвертый

год мониторинге правоприменения, которым занимается Минюст, там тоже «качели»: один доклад более критичный, второй просто бессмысленный, хотя сам по себе процесс мониторинга заставляет ведомства собраться и сделать полезное. А вот специалисты, скажем, в сфере бюджетного и градостроительного законодательства — я на других источниках основываюсь, приводя такие примеры, — сообщают, что публичность прозрачности бюджетных решений заметно снизилась, и объясняют, почему: читайте теоретический «Журнал российского права», там есть на этот счет очень хорошие материалы.

Такая имитация и в этой сфере тоже происходит. При этом я ничуть не хочу снизить достижения в том числе и Российского союза промышленников, и Министерства экономического развития по развитию ОПВ. Как видим, даже Дмитрий Александрович Пумпянский прекрасно знает об этом институте.

А теперь мы переходим к оценке фактического воздействия актов, потому что до сих пор, честно говоря, анализировать качество действия правовых норм мы так и не научились. Может быть, этот инструмент нам поможет. И усугубляются проблемы тем, что и нормы ВТО, и нормы Евразийского экономического союза наращиваются и скапливаются здесь, поэтому разбираться приходится в более сложных условиях. Например, отказываться ли от международного принципа исчерпания прав, как предлагает ФАС, или стоять на нем, как у нас записано в Положениях о ЕЭК. Это тоже вопрос, и споры идут и даже в некоторой части бизнеса имеют определенный успех.

Я вчера с радостью услышала, как президент нашей страны, отчетливо отвечая первому докладчику господину Груздеву, сказал: «И вообще, юридическая техника должна быть точной». Не могут не радовать такие слова.

Александр Шохин: Тем не менее многие законы, подписанные президентом и вступившие в силу, страдают тем, что юридическая техника там такова, что обычно по истечении нескольких месяцев после вступления в силу надо вносить в них поправки, чтобы они были работающими законами. И я надеюсь, что это и дальше будет продолжаться, в частности, по тем законам, которые вступили в действие с 1 января 2015 г. и которые явно нуждаются в доработке. Например, Закон «О контролируемых иностранных компаниях». Насколько я понимаю, позиция президента здесь такая, что — в рамках весенней сессии думая — этот закон надо поправить.

А это часто выступает обратной стороной другого процесса, а именно повышенной активности депутатов и правительства по выполнению поручений президента. Сейчас будут поручения по малому и среднему бизнесу, их быстро реализует правительство, а потом будем исправлять, как говорится, технические недостатки.

Коллеги, мы затронули тему коррупции и вчера на Госсовете, и традиционно эта тема обсуждается в контексте ФЗ № 44 (Закона о «Федеральной контрактной системе»), а эта тема часто выходит на технологии электронных закупок, площадок и т.д. Я хотел Марию Владимировну Юргелас, доцента кафедры взаимодействия бизнеса и власти, спросить: как подсказывает ваш опыт работы министром московского областного правительства Подмосковья по IT-технологиям, можно ли этими технологиями побороть хоть частично коррупцию?

Мария Юргелас: Сейчас обсуждалось очень много вопросов, связанных с кризисом в сырьевых и производственных отраслях, но не было сказано ни одного слова о развитии цифровой экономики.

Александр Шохин: В Европейской комиссии появилась позиция заместителя председателя по цифровым технологиям и цифровой экономике, и стал этим зампредом, по-моему, эстонский бывший премьер.

Мария Юргелас: Да. Потому что цифровая экономика базируется именно на инновационном развитии, а главная база для инновационного развития — это интернет-технологии, интернет-сервисы. Это направление очень важное, и, например, когда Леонид Владимирович приводил пример экспортно-ориентированного импортозамещения, он не говорил о российском сыре бри или автомобиле, а сказал о гаджете — о продукте высоких технологий, т.е. даже подсознательно мы считаем, что у нас есть очень большие стимулы и перспективы для вывода наших собственных продуктов на мировой рынок, и не только в качестве внутреннего импортозамещения. Соответственно, если проанализировать опыт и последствия всеобщих кризисов 1998 и 2008 гг., для информационных технологий, наоборот, эти периоды кризиса были точками роста, так как происходила мобилизация внутренних ресурсов. Как говорил Кирилл Геннадьевич Андросов, необходимо теперь предприятиям задуматься о повышении внутренней эффективности, замене бизнес-процессов, разработке новых технологий. Для IT-сектора это рост проектов, работы, кадров, с тем чтобы реализовать задачи, которые стоят перед экономикой. Я тоже, наверное, оптимист и считаю, что для определенных высокотехнологичных и наукоемких отраслей в текущей ситуации это вызов в хорошем смысле слова.

Кроме того, я считаю, что сегодня в России государство является одним из драйверов цифровой экономики, потому что одна из основных задач — повышение качества государственного управления. Чтобы достичь повышения этого качества, необходимо повышать качество информационных ресурсов

и сформировать спрос у граждан на подобные информационные ресурсы, потому что только грамотность потребителя, о чем говорила Элла Александровна Памфилова, может повысить качество жизни населения в целом. Соответственно, государство является крупнейшим заказчиком крупных единых централизованных интегрированных систем, например, в сфере ЖКХ, где наблюдаются разрозненность, высокий уровень коррупции. Задача государства — сделать все процессы прозрачными, доступными для понимания общества. Это различные публичные обсуждения. Например, не знаю, как по другим направлениям, но программа импортозамещения в сфере ИТ проходила публичные слушания, где министр Никифоров принимал активное участие и обсуждал с бизнес-сообществом перспективы развития отрасли. Это как раз и есть такие независимые инструменты, о чем говорила Ирина Васильевна. Развитие инструментальной базы, которая дает объективную оценку, позволяет обществу, бизнесу, предпринимателям получать более полную информацию и правильно и вовремя реагировать на какие-то послылы.

Если мы обратимся непосредственно к ФЗ № 44, его основное отличие от предыдущего ФЗ № 94 «О закупках» состоит в том, что заказчик, т.е. госорган, обязан публиковать всю свою политику в области закупок. Очень большая коррупционная составляющая была в том, что многие конкурсы замалчивались, участвовали только какие-то родные компании, и все это вело к коррупции. И размещение только через Единую информационную систему, чтобы было возможно осуществлять контроль тех закупок, которые происходят. Плюс планируются создание Общественного совета по контролю государственных закупок и публичные обсуждения закупок свыше 1 млрд. Но это тоже спорный вопрос, потому что, наверное, мало государственных органов готовы сейчас обсуждать публично закупки в силу неготовности общества к подобным обсуждениям с профессиональной точки зрения. Тем не менее этот курс на инновационные технологии, на инновационную цифровую экономику является одним из драйверов выхода из сложившихся условий.

Александр Шохин: Антон Викторович Данилов-Данильян, сопредседатель «Деловой России», назначенный председателем Экспертного совета Фонда развития промышленности. Тема малого бизнеса, с которой мы начали, плавно заканчивается в Фонде развития промышленности.

Антон Данилов-Данильян: Одновременно еще действует Агентство кредитных гарантий, где мне тоже приходится исполнять роль члена совета, только уже наблюдательного.

Уважаемые коллеги, мы сейчас находимся в непростой ситуации: наступила пауза, и сколько она продлится, не знаю — год, два, может быть, боль-

ше. С одной стороны, имеются экономические условия для развития малого и среднего бизнеса, особенно в промышленности, вызванные девальвацией, и процессы импортозамещения и вообще создание конкурентоспособных производств — абсолютно реальная вещь. С другой стороны, есть некая политическая установка, что надо двигаться в этом направлении.

Мы решили поэкспериментировать и последние полгода активно занимались вопросами, могут ли соответствующие предприятия, которые покупают по импорту продукцию разного вида, скооперироваться, чтобы стимулировать создание импортозамещающих производств, поскольку эти импортеры являются не кем иным, как генераторами спроса для так называемого импортозамещения. В противном случае мы можем впасть в ведомственный подход, когда сверху навязывается импортозамещение, а поскольку спрос не очень ясен, то заканчивается это все довольно печально, как показывает опыт и Советского Союза, и Латинской Америки, и многих других стран. Тут нужно соединить движение снизу и возможности, которые предоставляют сверху.

И надо отдать должное Министерству промышленности и торговли. Оно предоставило соответствующие условия для работы с департаментами, и мы можем сейчас ответственно заявить, что, да, такая возможность есть. И те планы импортозамещения, которые родились в недрах Минпромторга с нашим общественным участием (сделали специально даже там комиссию), привели к тому, что большая часть соответствующих проектов — а их более 2000 — родилась снизу. И это движение снизу, базирующееся на спросе как на отправной точке, дает хоть какой-то шанс, что все не будет, как обычно, попилено, распределено между своими.

Вчера на съезде Ассоциации российских банков господин Тосунян слезно просил у Набиуллиной и Силуанова оставить из того триллиона, который был выделен для банка, хотя бы 170 млрд для малых и средних банков. У нас есть надежда, что жалкие 20 млрд, которые есть в Фонде развития промышленности, мы пустим через такого рода проекты снизу.

В экспертном совете объединились примерно 11–12 авторитетных специалистов в области инвестиционной политики, сами прошедшие банковскую, управленческую школу и, главное, хорошо друг друга знающие, и поэтому для них откровенный лоббизм тех или иных проектов недопустим именно из-за того, что в таком случае очень серьезно пострадает их имидж.

Мы провели первое организационное заседание, получили вводные от министерства, надеемся это реализовать довольно эффективно в Фонде развития промышленности.

Но Агентство кредитных гарантий работает уже девять месяцев, хотя четыре месяца как с категорией первого качества, что выдал Центральный банк, и, по сути, только с декабря началась большая работа, несмотря на

кризис. Здесь малый и средний бизнес представлен очень широко, огромное количество заявок уже не только принято, но и одобрено, и гарантии активно выдаются. Поэтому будем надеяться, что и здесь все получится. По крайней мере, пока получается.

Я хотел обратиться к участникам этой конференции и к работникам ВШЭ, с которыми у нас давние и хорошие отношения, с просьбой принимать участие по возможности в таких работах по оценке проектов, по вовлечению в методологическую часть, оказывать содействие двум этим площадкам: Фонду развития промышленности и Агентству кредитных гарантий.

Не могу пока сказать про платную основу, нам не согласовали учредители — ни Минпромторг, ни Росимущество — соответствующие работы, но, может быть, в дальнейшем и согласуют. А пока, если есть возможность передать нам какие-то подходы, будем благодарны.

Александр Шохин: Уважаемые коллеги, вы не дали мне возможности сделать развернутое заключение по итогам нашей сессии. Поэтому скажу о том, что мы, как правило, по итогам ежегодной конференции ВШЭ публикуем сборники материалов, и, поскольку у нас есть традиционные сессии, которые организуются кафедрой взаимодействия бизнеса и власти, мы выпускаем и стенограммы.

Все, кто хотел высказаться, могут Валентине Николаевне Кириллиной представить тезисы своих выступлений и даже какие-то соображения, возникшие по ходу нашей дискуссии.

Мы на кафедре проводим регулярно мастер-классы, дискуссии, поэтому приглашаем вас и на них, хотя главная аудитория у нас — это магистры, бакалавры, студенты, выпускники, и не только ВШЭ. У нас постоянно действующий факультатив, и мастер-классы читают не только профессора кафедры, но и приглашенные практики и теоретики. Он проходит каждую среду, в 18.10 в аудитории № 311. На этом я бы хотел завершить нашу сессию, поблагодарить всех участников за внимание и особенно выступивших коллег за интересные мысли, которые мы обобщим и будем использовать в работе, в том числе в диалоге с властью.

МАКРОЭКОНОМИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Н.Г. Арефьев

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ДАННО- ОРИЕНТИРОВАННАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТРУКТУРНОЙ ВЕКТОРНОЙ АВТОРЕГРЕССИИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ США¹

Введение

Одной из главных задач в макроэконометрике является оценка влияния проводимой монетарной или фискальной политики на макроэкономическую динамику. Ввиду эндогенности политики и невозможности проведения контролируемого эксперимента на макроэкономическом уровне, такая задача обычно решается путем введения идентифицирующих гипотез, которые подразумевают отсутствие в экономике одних причинно-следственных связей и присутствие других. Однако подобрать набор ограничений, который, с одной стороны, имел бы хорошее теоретическое обоснование, а с другой — был бы достаточным для полной идентификации, задача нетривиальная. Так, любой эконометрист, хотя бы раз имевший дело с методом инструментальных переменных, знает, насколько сложно бывает обосновать теоретически валидность хотя бы одного инструмента. При оценке же структурной векторной авторегрессии с n переменными требуется ввести как минимум $n(n - 1)/2$ таких гипотез. Не будет преувеличением сказать, что исследователи редко верят в те идентификационные гипотезы, которые они используют

¹ Данная работа является частью более глобального проекта, за помощь в работе над которым я хотел бы поблагодарить Алину Арефьеву, Светлану Брызгалову, Илью Воскобойникова, Булата Гафарова, Бориса Демешева, Олега Ицхоки, Анатолия Пересецкого, Рамиса Хабибулина, Антуана д'Отюма (Antoine d'Autume), Жан-Бернара Шатлена (Jean-Bernard Chatelain), Жан-Пьера Дрюжона (Jean-Pierre Drugeon), Жан-Мари Дюфура (Jean-Marie Dufour), Джеймса Гамильтона (James Hamilton), Мартена Хансена (Maarten Janssen), Джесси Ли (Jessie Li), Джуди Перл (Judea Pearl), Кристофера Симса (Christopher Sims), Алена Тронона (Alain Trognon) и Марка Ватсона (Mark Watson). Я также благодарю участников групп 7inR, Macroteam и других коллег из НИУ ВШЭ и Университета Париж-1 за плодотворные дискуссии. Данное научное исследование (грант 14-01-0088) выполнено при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2014–2015 гг.

для оценки причинно-следственных связей с помощью структурных векторных авторегрессий.

Основной вопрос данной работы — можно ли идентифицировать какие-то структурные модели, используя только тестируемые ограничения для идентификации? И главный результат: да, для многих структурных моделей это возможно. Необходимым условием для существования данно-ориентированной идентификации является ортогональность структурных шоков и достаточная разреженность матриц структурных параметров. Достаточным условием является ортогональность структурных шоков и наличие в каждом уравнении эндогенной или экзогенной переменной, которая присутствовала бы в данном уравнении, но отсутствовала — во всех остальных. Многие макроэкономические модели удовлетворяют этим свойствам.

Основная часть работы организована следующим образом. В разд. 1 дается интуитивное объяснение того, как работает предложенный нами метод. В разд. 2 приводятся результаты оценки структурной векторной авторегрессии на американских данных, которая была идентифицирована предложенным методом. Далее следует заключение.

1. Метод

Рассмотрим систему одновременных уравнений:

$$AY = C + BZ + \varepsilon, \quad (1)$$

где Y — вектор эндогенных переменных; Z — вектор предопределенных переменных, ε — вектор структурных шоков; A , B и C — матрицы и вектор параметров, которые мы хотим оценить. Как и авторы всех работ по структурным моделям, полагаем, что случайный вектор Z ортогонален вектору ε , однако элементы вектора Z могут коррелировать друг с другом. Кроме того, соглашаясь с позицией, изложенной в литературе по структурным векторным авторегрессиям, полагаем, что ковариационная матрица структурных шоков $E(\varepsilon\varepsilon^T)$ является диагональной.

Рассмотрим любые две переменные x_i и x_j структурной модели (1). Это могут быть либо две эндогенные переменные из вектора Y , либо две экзогенные переменные из вектора Z , либо одна эндогенная и одна экзогенная переменная.

Теорема 1 (тестируемое ограничение исключения). Нулевая гипотеза о том, что в системе (1) не существует ни одного уравнения, в которое бы входили одновременно две заданные переменные x_i и x_j , является тестируемой почти для всех значений параметров.

И во многих структурных моделях этого оказывается достаточно для существования полной тестируемой идентификации.

Чтобы показать, каким образом достигается тестируемая идентификация в структурных моделях, рассмотрим уравнения спроса и предложения для какого-то рынка:

$$q + \alpha p = c_1 + \gamma z^d + \varepsilon^d, \quad (2a)$$

$$q - \beta p = c_2 + \delta z^s + \varepsilon^s, \quad (2б)$$

где q — логарифм объема продаж; p — логарифм цены; ε^d и ε^s — ортогональные структурные шоки; α , β , γ , c_1 и c_2 — оцениваемые параметры.

Из литературы хорошо известно, что модель (2) полностью идентифицирована; для проверки идентификации можно, например, воспользоваться условием ранга. Однако вопрос, который здесь следует поставить, состоит не в том, идентифицирована модель или нет, а в том, существует ли набор гипотез, такой чтобы: 1) каждая гипотеза из этого набора могла бы быть протестирована на данных, и 2) этот набор был бы достаточным для полной идентификации.

Для ответа на поставленный вопрос построим *частичный моральный граф* (PMG) следующим образом. Вершины PMG — это случайные переменные модели. В модель (2) включено четыре случайные переменные, p , q , z^d и z^s , поэтому PMG содержит четыре соответствующие вершины (см. рис. 1). Две вершины в PMG соединены ненаправленным ребром тогда и только тогда, когда существует хотя бы одно уравнение, в котором присутствовали бы обе переменные, ассоциируемые с этими вершинами. Таким образом, каждое уравнение структурной модели (2) формирует клику (clique) в PMG, где клика определена как набор попарно сопряженных вершин. Уравнение (2a) формирует клику $\{p, q, z^d\}$, а уравнение (2б) — клику $\{p, q, z^s\}$.

По теореме 1 PMG почти всегда можно оценить из данных. Как это помогает добиться данно-ориентированной идентификации рассмотренной модели? Оказывается, в рассмотренном примере, оценив PMG, можно полностью восстановить уравнения структурной модели, с помощью кото-

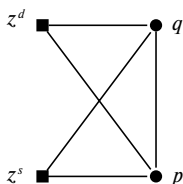


Рис. 1. Частичный моральный граф для модели (2)

рой были сгенерированы имеющиеся данные. Действительно, решим *задачу покрытия графа кликами* для PMG на рис. 1. Задача покрытия кликами — найти настолько мало клик, насколько возможно, чтобы покрыть весь граф. В данном случае задача покрытия кликами имеет единственное решение, состоящее из двух клик: $\{p, q, z^1\}$ и $\{p, q, z^2\}$. Зная, что исходная модель содержит ровно два структурных уравнения и что задача покрытия кликами имеет единственное решение, состоящее из двух клик, можно сделать вывод, что каждая клика, решающая задачу покрытия кликами, содержит ровно тот набор вершин, который соответствует набору переменных из структурного уравнения, породившего данный клик. Таким образом, решив задачу покрытия кликами, можно сказать, какие переменные входят в каждое из структурных уравнений. Этой информации оказывается достаточно для полной идентификации структурной модели.

2. Оценка SVAR для экономики США

Мы оцениваем структурную векторную авторегрессию для американской экономики по квартальным данным с I квартала 1967 г. по IV квартал 2007 г. В анализ не включен период кризиса 2008 г., так как в этот период ФРС США начала проводить политику количественного смягчения, что изменило форму некоторых структурных зависимостей.

В модели использованы следующие переменные. Так как основной целью исследования является оценка влияния федеральной ставки процента r на темп прироста реального ВВП q и инфляцию π , эти три переменные включены в оцениваемую модель. Загрузка производственных мощностей включена для того, чтобы лучше различать шоки совокупного спроса и шоки совокупного предложения: грубо говоря, рост предложения приводит к росту реального ВВП при неизменной загрузке производственных мощностей, а рост спроса приводит к росту обеих переменных; в работе выдвинута более аккуратная гипотеза для идентификации шоков спроса и предложения. Безработица и инфляция издержек (commodity price inflation) были введены по той причине, что они влияют одновременно на ставку процента и на другие эндогенные переменные, следовательно, исключение безработицы или инфляции издержек привело бы к смещенным оценкам функций импульсного отклика для шоков монетарной политики.

Мы выбрали количество лагов, равное двум, по следующей причине. Формальные критерии предлагают оценивать модель с одним или четырьмя лагами. В модели с одним лагом затруднительно идентифицировать правило Тейлора: оказалось, что лишь второй лаг инфляции значимо влияет на

устанавливаемую ФРС ставку процента. Модели с двумя, тремя и четырьмя лагами дают похожие результаты, однако увеличение числа лагов усложняет процедуру идентификации, поэтому мы выбрали два лага.

Оцененный моральный граф изображен на рис 2. Можно заметить, что этот рисунок не полностью согласуется с гипотезами, которые выдвигаются в литературе по динамическим стохастическим моделям общего равновесия [Smets, Wouters, 2007]. Например, такие модели часто используют набор гипотез, из которого выводится следующее уравнение, именуемое новокейнсианской кривой Филлипа (см. [Calvo, 1983]):

$$\pi_t = \alpha MC_t + \beta E_t \pi_{t+1}, \quad (3)$$

где MC — предельные затраты, которые могут быть функцией от загрузки производственных мощностей и выпуска; α и β — параметры модели, а E — знак математического ожидания. Следовательно, текущий уровень инфляции в рамках этого подхода является функцией от ожидаемого уровня инфляции. А раз так, то все значения текущих переменных, которые помогают предсказать будущую инфляцию, должны быть включены в уравнение,

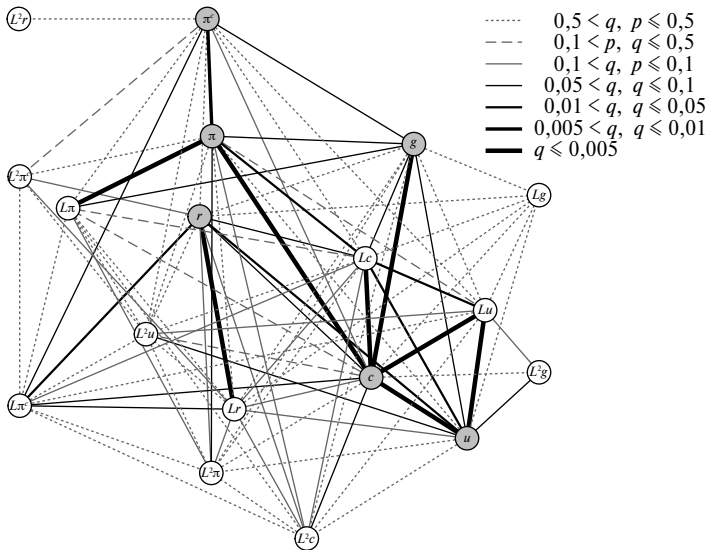


Рис. 2. Оцененный моральный граф для структурной векторной авторегрессии для американской экономики. p — p -value, q — q -value, ограничивающее ожидаемую долю ложных открытий, см. [Benjamini, Hochberg, 1995; Benjamini, Yekutieli, 2001].

Остальные обозначения соответствуют тексту

определяющее равновесное значение текущей инфляции. Если бы это было так, то, например, федеральная ставка процента, которая является очень хорошим предсказателем будущей инфляции, входила бы в уравнение для π , соответственно, текущие значения π и r ассоциировались бы в PMG со смежными вершинами. На этом графе можно найти еще несколько подобных примеров.

Вместе с тем данный граф хорошо согласуется с воображаемой динамической стохастической моделью общего равновесия, в которую добавлена гипотеза островов Лукаса [Lucas, 1972]. Согласно этой гипотезе агенты принимают рациональные решения и строят разумные прогнозы, однако они принимают в расчет лишь ту информацию, которая доступна на их «острове», игнорируя доступную информацию о макроэкономической ситуации в целом. Например, фирма, устанавливающая цену, учитывает свои предельные издержки, которые могут зависеть от c , q и π^e , и цены конкурентов, которые заложены в π , но игнорирует информацию о ставке процента или безработице. Эта гипотеза может быть объяснена рациональным невниманием ([Maćkowiak, Wiederholt, 2009; Mankiw, Reis, 2002; Sims, 2003; Veldkamp, 2011; Woodford, 2001] и др.): вариация индивидуальных шоков, ассоциируемых с c , q и π^e , на микроэкономическом уровне значительно выше вариации шоков r и u , поэтому имеет смысл принимать во внимание главным образом первую группу шоков. В этом случае π не будет являться смежной вершиной с r и u , что мы и наблюдаем на рис. 2.

Для достижения тестируемой идентификации структурной модели мы использовали гипотезу островов Лукаса и еще несколько предпосылок, согласующихся с PMG на рис. 2. Более подробно все используемые гипотезы обсуждаются в работе [Arefiev, 2014].

Функции импульсного отклика для оцененной модели представлены на рис. 3. Рассмотрим, например, первую строку, в которой анализируются последствия сдерживающего шока монетарной политики, выраженного во временном увеличении ставки процента относительно уровня, определенного правилом Тейлора. Как предсказывает макроэкономическая теория, в результате сдерживающей монетарной политики безработица должна вырасти, а нагрузка производственных мощностей — сократиться, что мы и наблюдаем на второй и третьей панелях первой строки рис. 3. ВВП должен сократиться, а затем вернуться к прежнему уровню, что означает, что темпы роста ВВП должны быть сначала ниже долгосрочного уровня, а затем выше, что видно на четвертой панели этого рисунка. На пятой и шестой панели мы видим, что в соответствии с предсказаниями макроэкономики инфляция дефлятора ВВП и инфляция издержек сокращаются, при этом инфляция издержек является опережающим показателем для инфляции дефлятора. Можно убедиться, что

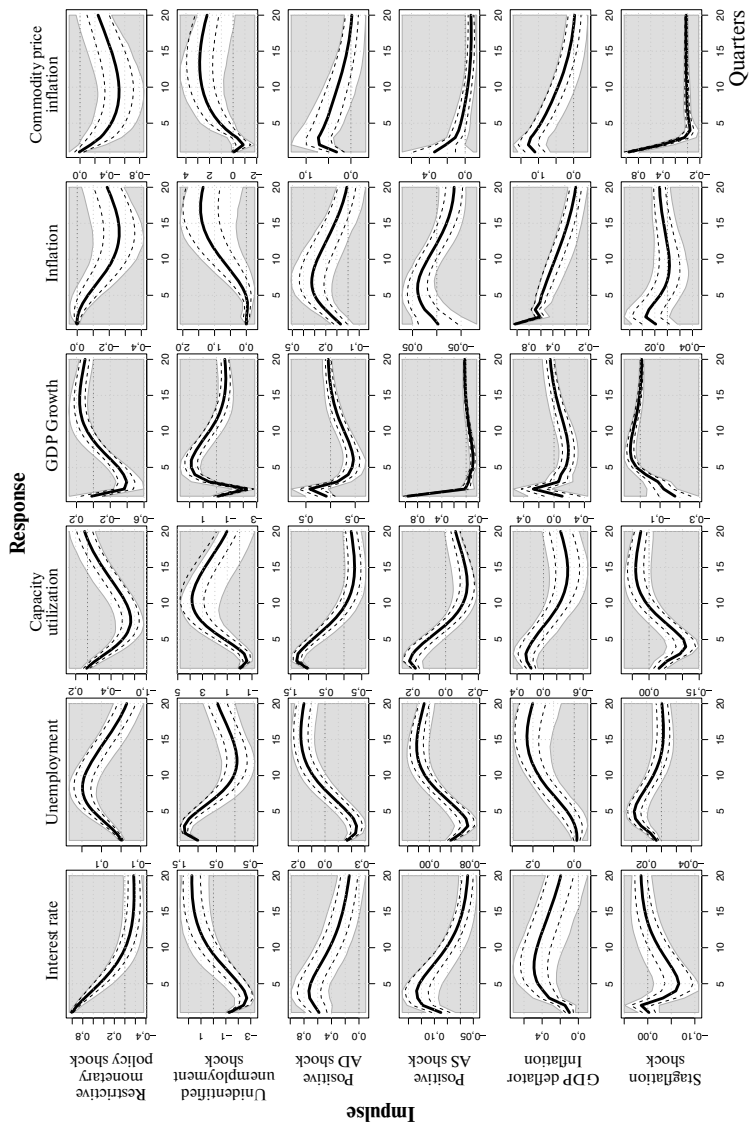


Рис. 3. Оцененные функции импульсного отклика. Серая зона использована для обозначения внешней стороны 90%-ного доверительного интервала, оцененного на основе процедуры bootstrap. Пунктирные линии показывают плюс-минус одно стандартное отклонение

все функции импульсного отклика, изображенные на рис. 3, могут быть объяснены либо как минимум не противоречат макроэкономической теории.

Оцененные функции импульсного отклика являются более качественными, чем функции импульсного отклика в других работах, оценивающих структурные векторные авторегрессии [Blanchard, Quah, 1993; Christiano et al., 1999; Sims, 1980; 1986; 1992; 2003; Uhlig, 2005; Zha, 1999], по следующим двум критериям. Во-первых, получены значительно более узкие доверительные интервалы, чем в классических работах. Во-вторых, ни одна из оцененных функций импульсного отклика не противоречит теории, не неся в себе никаких аномалий, аналогичных загадке цен (см., например, [Hanson, 2004]).

Заключение

В работе предложен новый способ данно-ориентированной идентификации, который асимптотически позволяет идентифицировать многие структурные гипотезы путем использования лишь тестируемых гипотез включения и исключения. Задача данно-ориентированной идентификации была сведена к задаче покрытия ненаправленного графа кликами.

В эмпирическом приложении оценена структурная векторная авторегрессия для американской экономики с шестью переменными. Предложенный метод позволяет получить сравнительно узкие доверительные интервалы для функций импульсного отклика, не создает аномалий, аналогичных загадке цен, и выявляет важную роль для макроэкономической динамики информационных каналов, через которые новости о произошедших структурных шоках распространяются на всю экономику.

Источники

Arefiev N. A Theory of Data-Oriented Identification with a SVAR Application. 2014. Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 79/EC/2014. Available at SSRN: <<http://ssrn.com/abstract=2531613>> or <<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2531613>>.

Benjamini Y., Hochberg Y. Controlling the False Discovery Rate: A Practical and Powerful Approach to Multiple Testing // Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological), 1995. Vol. 57. P. 289–300.

Benjamini Y., Yekutieli D. The Control of the False Discovery Rate in Multiple Testing under Dependency // The Annals of Statistics. 2001. Vol. 29. P. 1165–1188.

Blanchard O.J., Quah D. The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances // American Economic Review. 1993. Vol. 83. P. 655–673.

Calvo G.A. Staggered Prices in a Utility-maximizing Framework // *Journal of Monetary Economics*. 1983. Vol. 12. P. 383–398.

Christiano L.J., Eichenbaum M., Evans C.L. Monetary Policy Shocks: What Have We Learned and to What Extend? // *Handbook of Macroeconomics*. Vol. 1A. North Holland: Amsterdam, 1999.

Hanson M.S. The “Price Puzzle” Reconsidered // *Journal of Monetary Economics*. 2004. Vol. 51. P. 1385–1413.

Lucas R.E. Expectations and the Neutrality of Money // *Journal of Economic Theory*. 1972. Vol. 4. P. 103–124.

Maćkowiak B., Wiederholt M. Optimal Sticky Prices under Rational Inattention // *American Economic Review*. 2009. Vol. 99. P. 769–803.

Mankiw N.G., Reis R. Sticky Information versus Sticky Prices: A Proposal to Replace the New Keynesian Phillips Curve // *Quarterly Journal of Economics*. 2002. Vol. 117. P. 1295–1328.

Sims C.A. Are Forecasting Models Usable for Policy Analysis? // *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*. 1986. Vol. 10. P. 2–16.

Sims C.A. Implications of Rational Inattention // *Journal of Monetary Economics*. 2003. Vol. 50. P. 665–690.

Sims C.A. Interpreting the Macroeconomic Time Series Facts: The Effects of Monetary Policy // *European Economic Review*. 1992. Vol. 36. P. 2–16.

Sims C.A. Macroeconomics and Reality // *Econometrica*. 1980. Vol. 48. P. 1–48.

Smets A., Wouters R. Shocks and Frictions in US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach // *The American Economic Review*. 2007. Vol. 97. P. 586–606.

Uhlig H. What are the Effects of Monetary Policy on Output? Results from an Agnostic Identification Procedure // *Journal of Monetary Economics*. 2005. Vol. 52. No. 2. P. 381–419.

Veldkamp L.L. Information Choice in Macroeconomics. Princeton University Press, 2011.

Woodford M. Imperfect Common Knowledge and the Effects of Monetary Policy. NBER Working Paper No. 8673. 2001.

Zha T. Block Recursion and Structural Vector Autoregressions // *Journal of Econometrics*. 1999. Vol. 90. P. 291–316.

П.К. Катышев,
А.П. Красноперова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ И ВВП РОССИИ: АНАЛИЗ КОИНТЕГРАЦИИ¹

Введение

Общепризнанной является тесная связь экономики России с мировыми ценами энергоносителей, в частности, с мировыми ценами на нефть. Значительную часть бюджета страны формирует экспортная выручка от продажи нефти и газа. Изменение цены нефти почти мгновенно отражается на курсе рубля по отношению к доллару. Широко распространенными стали утверждение о «нефтяной игле, на которой сидит экономика России» и призывы к тому, чтобы «слезть с этой иглы». Относительно быстрое восстановление экономики России после кризиса 1998 г. многие экономисты связывают с повышением привлекательности экспорта и в первую очередь со значительным ростом доли экспорта энергоресурсов. После мирового финансового кризиса 2008 г. экономика России также восстановилась достаточно быстро во многом за счет того, что уже к середине 2011 г. цены на нефть снова приблизились к докризисному уровню. Таким образом, динамика цен на энергоресурсы, а также реальный валютный курс играют ключевую роль в поведении российской экономики. В то же время в последние годы в печати стали появляться высказывания о снижении зависимости экономики России от экспорта энергоносителей и, в частности, от их мировых цен. Однако эмпирических работ, подтверждающих или опровергающих этот тезис, крайне мало. Чаще всего просто оценивается изменение стоимости экспорта нефти при очередном скачке ее цены. Проблема отчасти объясняется малой длиной доступного ряда показателей, что не дает возможности строить и анализировать достаточно содержательные модели. Кроме того, в исследуемый период времени в экономике России происходили значительные структурные и институциональные изменения, что также затрудняет исследование.

В данной работе строятся и оцениваются модели долговременных связей между основными макроэкономическими показателями России и мировыми

¹ Работа выполнена в международной лаборатории количественных финансов НИУ ВШЭ, созданной при поддержке гранта Правительства РФ 14.А12.31.0007.

ценами на нефть. Теоретической основой рассматриваемых моделей является понятие коинтеграции, интерпретируемое как наличие долговременных связей исследуемых временных рядов. Развивается подход, предложенный в работе [Rautava, 2004]. Его суть состоит в исследовании наличия или отсутствия коинтеграции между макроэкономическими показателями, такими как ВВП, государственные доходы и т.п., и мировыми ценами на нефть.

Временные ряды, описывающие соответствующие показатели, как правило, являются нестационарными, однако их первые разности уже стационарны, т.е. данные ряды являются интегрированными порядка 1 (обозначение $I(1)$). Хорошо известно, что непосредственное использование обычных моделей регрессии может породить эффект «ложной регрессии», и выводы, полученные с помощью стандартных статистических тестов, могут оказаться ошибочными. Ключевым фактором при исследовании временных рядов типа $I(1)$ является наличие (или отсутствие) коинтеграции. Результаты, полученные в данной работе, показывают, что коинтеграция между макроэкономическими показателями российской экономики и мировыми ценами на нефть существует. Более того, начиная с 2001 г. коинтеграция выявляется более значимо, чем на всем исследуемом промежутке времени с 1995 по 2013 г., что служит эмпирическим подтверждением продолжающейся зависимости российской экономики от мировых цен энергоносителей.

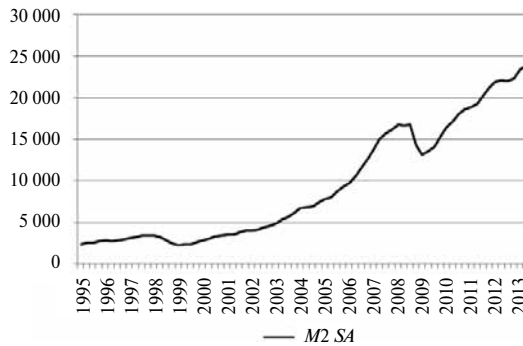
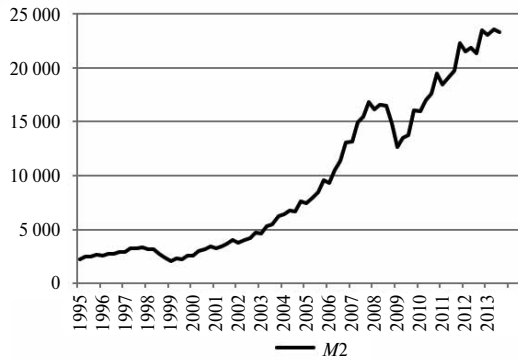
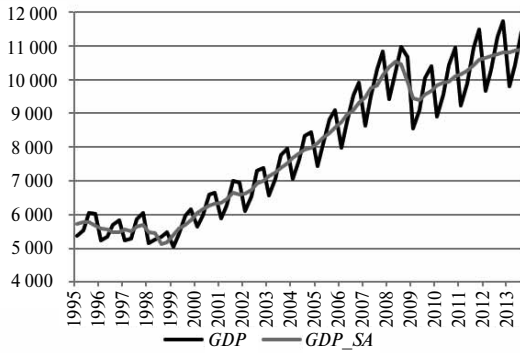
1. Данные

В работе использованы квартальные данные с I квартала 1995 г. по III квартал 2013 г. Данные включают в себя временные ряды, извлеченные из базы данных Reuters, используется также официальная статистика, опубликованная на сайтах Росстата и Банка России. В качестве исследуемых факторов и основных переменных для построения моделей рассматриваются следующие показатели (все величины в логарифмах):

1. *GDP* — ВВП России в постоянных ценах 2008 г., млрд руб.

2. *M2* — денежный агрегат M2 в постоянных ценах 2010 г., млрд руб. В соответствии с национальным определением этот показатель включает наличные деньги в обращении вне банковской системы, остатки средств в национальной валюте на расчетных, текущих и иных счетах до востребования, а также на счетах срочных депозитов и иных привлеченных на срок средств.

3. *REER* — реальный эффективный валютный курс рубля, рассчитанный на основе отношения индексов потребительских цен (ИПЦ) внутри страны и за рубежом, взвешенных пропорционально доле каждой страны во внешнеторговом обороте. В данной работе этот показатель используется потому,



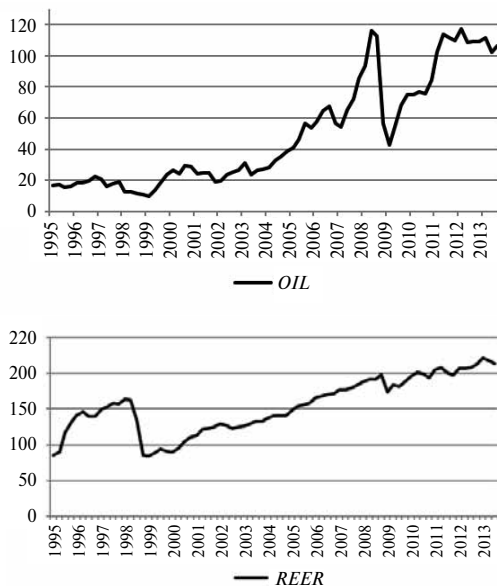


Рис. 1. ВВП (*GDP*), денежный агрегат *M2*, цены на нефть (*OIL*), реальный эффективный валютный курс (*REER*), 1995–2013 гг.

что он включает в себя совокупный эффект, оказываемый на экономику внутренним и внешним темпом роста цен и реальным валютным курсом.

4. *OIL* — цены на нефть марки URALS, долл. за баррель. Среднеквартальная цена рассчитана как среднее арифметическое цен продажи и покупки нефти на средиземноморском и роттердамском международных рынках нефтяного сырья за все дни торгов истекшего периода.

В рядах *GDP* и *M2* явно присутствует сезонность, поэтому они были скорректированы с помощью процедуры X12 из программного пакета EViews.

Все ряды явно нестационарные. Визуально наблюдается сходство динамики цен на нефть и ВВП, что может быть связано с их коинтеграцией. Диаграмма рассеивания нефтяных цен и ВВП (рис. 2) также имеет вид, характерный для коинтегрированных рядов.

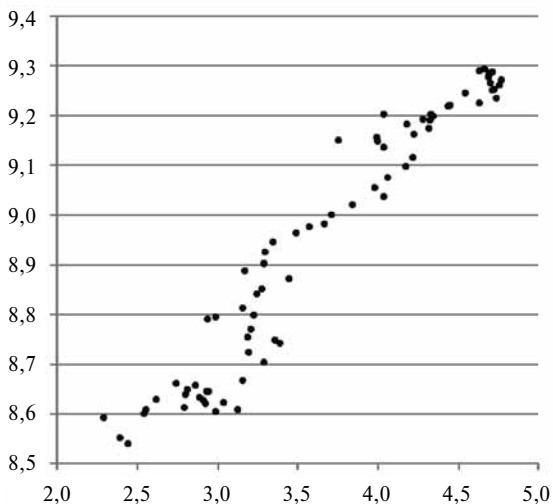


Рис. 2. Диаграмма рассеивания цены на нефть (*OIL*) и скорректированного ВВП (*GDP_SA*)

2. Тесты на единичные корни

Перед построением и оценкой моделей необходимо определить порядок интеграции рассматриваемых временных рядов. Для получения корректной спецификации тестов на единичные корни была использована процедура Dolado, Jenkinson, Sosvilla-Rivero (DDSR) [Dolado et al., 1990]. Визуальный анализ графиков показателей подсказывает нам, что верная спецификация модели, скорее всего, содержит константу и тренд. Однако результаты процедуры DDSR отвергают значимость тренда для рядов ВВП и M2, а также значимость и константы и тренда для рядов валютного курса и цен на нефть. Тем не менее тесты во всех спецификациях уверенно указывали на наличие единичного корня. Далее все ряды были проверены еще двумя тестами на единичные корни: Kwiatkowski — Phillips — Schmidt — Shin (KPSS) и Elliott — Rothenberg — Stock (DF-GLS) в двух вариантах спецификации. Для всех четырех рядов в тесте DF-GLS гипотеза о наличии единичного корня не отвергается на уровне 5%, в тесте KPSS нулевая гипотеза о стационарности, наоборот, отвергается на уровне 5% для всех рядов, кроме цен на нефть в спецификации с константой, однако на уровне 10% гипотеза все же отвергается. В спецификации с трендом и константой тест KPSS для всех рядов не отвергает гипотезу о стационарности на уровне 5%, но такой

результат, скорее всего, вызван неробастностью этого теста к структурным сдвигам.

Проверив первые разности рядов этими же тестами, приходим к выводу, что они являются стационарными рядами.

Таким образом, все ряды являются интегрированными порядка 1, $I(1)$. Результаты тестирования на единичные корни представлены в табл. 1. Полужирным шрифтом в ней выделены значения статистик, указывающих на наличие единичного корня в данных.

Таблица 1. Результаты тестирования рядов на единичные корни

Тест		H_0	5% crit. value	<i>GDP</i>	<i>M2</i>	<i>REER</i>	<i>OIL</i>
ADF	intercept	unit root	-2,902	-0,315	-0,289	-2,120	-0,777
	trend + + intercept	unit root	-3,473	-2,610	-2,732	-3,114	-3,778
DF-GLS	intercept	unit root	-1,945	0,591	0,633	-0,743	-0,040
	trend + + intercept	unit root	-3,116	-1,926	-2,375	-2,839	-3,362
KPSS	intercept	stationarity	0,463	1,130	1,138	0,909	1,103
	trend + + intercept	stationarity	0,146	0,133	0,142	0,117	0,105

3. Коинтеграция

Напомним, что несколько временных рядов $y_t, x_{1t}, x_{2t}, \dots, x_{k-1t}$ типа $I(1)$ (интегрированных порядка 1) называются коинтегрированными, если существует такая их линейная комбинация $\alpha y_t + \gamma_1 x_{1t} + \dots + \gamma_{k-1} x_{k-1t} = s_t$, что процесс $\{s_t\}$ является стационарным рядом. Если $\alpha \neq 0$, то предыдущее равенство с учетом очевидных переобозначений можно переписать так:

$$y_t = \beta_1 x_{1t} + \dots + \beta_{k-1} x_{k-1t} + \varepsilon_t, \quad \{\varepsilon_t\}, \text{ — стационарный ряд.} \quad (1)$$

Обычно для выявления коинтеграции используют два подхода:

- 1) оценивание уравнения (1) и анализ остатков;
- 2) построение модели векторной авторегрессии (VAR) и использование теста Йохансена.

Мы используем оба метода.

Известно, что если ряды коинтегрированы, то применение метода наименьших квадратов (МНК) к уравнению (1) дает состоятельную оценку этого вектора, для которой скорость сходимости выше, чем в стандартной си-

туации. Однако асимптотическое распределение оценки в общем случае не гауссовское, асимптотически несимметрично и зависит от дополнительных факторов. Поэтому наряду с МНК мы используем два относительно новых метода оценивания коинтеграции: полностью модифицированный метод наименьших квадратов (Fully modified Least Squares, ММНК) и метод динамических наименьших квадратов (Method Dynamic Least Squares, МДНК).

Реализация этих процедур дает следующие результаты.

1. Регрессия $GDP_t = c + \beta \cdot OIL_t + \varepsilon_t$.

Все три метода (МНК, ММНК, МДНК) дают схожие результаты, указывающие на наличие коинтеграции. Для МНК результаты оценивания и тестирования представлены в табл. 2 и 3.

Таблица 2. Результаты парной регрессии GDP_{SA} на OIL

Dependent Variable: GDP_{SA}				
Sample: 1995Q1 2013Q3				
Included observations: 75				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7,721	0,038	201,740	0,000
OIL	0,336	0,010	32,646	0,000

$R^2 = 0,936$ $DW = 0,507$

Таблица 3. Результаты тестирования остатков на единичные корни

Тест	H_0	Тестовая статистика	Вывод
ADF	unit root	-3,951	Отвергается на 1%-ном уровне
DF-GLS	unit root	-3,940	Отвергается на 1%-ном уровне
Phillips-Perron	unit root	-3,398	Отвергается на 1%-ном уровне
KPSS	stationarity	0,290	Не отвергается на 10%-ном уровне
ERS	unit root	0,849	Отвергается на 1%-ном уровне

2. Регрессия $GDP_t = c + \beta \cdot M2_t + \varepsilon_t$.

ММНК и МДНК уверенно указывают на отсутствие коинтеграции. Тесты Дики — Фуллера и Филлипса — Перрона для МНК-остатков этой регрессии не отвергают на 1% - или 5%-ном уровне значимости гипотезу о наличии единичного корня, что также означает отсутствие коинтеграции.

3. Регрессия $GDP_t = c + \beta_1 \cdot M2_t + \beta_2 \cdot REER_t + \varepsilon_t$.

Тесты Дики — Фуллера и Филлипса — Перрона для МНК-остатков этой регрессии отвергают на 1%-ном уровне значимости гипотезу о наличии единичного корня, тест KPSS не отвергает на 5%-ном уровне гипотезу о стационарности этих остатков, однако ММНК и МНДК не подтверждают наличие коинтеграции.

4. Регрессия $GDP_t = c + \beta_1 \cdot M2_t + \beta_2 \cdot REER_t + \beta_3 \cdot OIL_t + \varepsilon_t$.

Ситуация такая же, как и в предыдущем случае.

Таким образом, при анализе одиночного уравнения (1) достаточно уверенно выявляется лишь коинтеграция валового внутреннего продукта и цен на нефть. Оценка коинтеграционного соотношения на всем промежутке наблюдений (1995–2013 гг.) с помощью ММНК (табл. 4) имеет следующий вид (в скобках приведены стандартные ошибки):

$$GDP_t = 7,675 + 0,348 \cdot OIL_t + e_t. \quad (2)$$

(0,063) (0,016)

Таблица 4. Оценка коинтеграционного соотношения

Dependent Variable: <i>GDP_SA</i>				
Method: Fully Modified Least Squares (ММНК)				
Sample (adjusted): 1995Q2—2013Q3				
Included observations: 74 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<i>OIL</i>	0,349	0,017	20,566	0,000
<i>C</i>	7,675	0,063	121,253	0,000

$$R^2 = 0,933 \quad DW = 0,538$$

4. Коинтеграция и модель коррекции ошибками

Модель коррекции ошибками при наличии коинтеграции оценивает краткосрочную зависимость между изменениями переменных и коррекцию динамики этих рядов в зависимости от величины отклонения (ошибки) от долгосрочной зависимости. Оценивание этой модели на всем промежутке наблюдений дает незначимый (хотя и отрицательный) коэффициент при коинтеграционном соотношении (табл. 5).

Таблица 5. Результаты оценивания модели коррекции ошибками

Dependent Variable: $D(GDP_SA)$				
Sample (adjusted): 1995Q2–2013Q3				
Included observations: 74 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	<i>t</i> -Statistic	Prob.
<i>C</i>	0,007	0,002	3,806	0,000
$D(OIL)$	0,069	0,012	5,904	0,000
$ERR(-1)$	-0,041	0,029	-1,418	0,160

$$R^2 = 0,331 \quad DW = 1,183$$

Здесь

$$D(GDP_SA)_t = GDP_SA_t - GDP_SA_{t-1}, \quad D(OIL)_t = OIL_t - OIL_{t-1},$$

$$ERR_t = GDP_SA_t - 7,675 - 0,349 \cdot OIL_t, \quad ERR(-1)_t = ERR_{t-1}.$$

Возможно, это объясняется тем, что в начале изучаемого периода экономическое состояние России было весьма изменчивым, большое значение имели кратковременные факторы, которые могли исказить общую картину. Поэтому модель была оценена и протестирована на промежутке времени 2001–2013 гг., когда развитие было более устойчивым. Оказалось, что все перечисленные выше тесты указывают на наличие коинтеграции ВВП и цен на нефть. При этом в соответствующей модели коррекции ошибками все коэффициенты высоко значимы (табл. 6).

Таблица 6. Результаты оценивания модели коррекции ошибками на интервале 2001–2013 гг.

Dependent Variable: $D(GDP_SA)$				
Sample: 2001Q1–2013Q3				
Included observations: 51				
Variable	Coefficient	Std. Error	<i>t</i> -Statistic	Prob.
<i>C</i>	0,037	0,010	3,672	0,001
$D(OIL)$	0,061	0,010	6,249	0,000
$ERR2001(-1)$	-0,028	0,010	-2,812	0,007

$$R^2 = 0,457 \quad DW = 1,152$$

Здесь

$$ERR2001_t = GDP_SA_t - 7,943 - 0,285 \cdot OIL_t.$$

5. Модель векторной авторегрессии и тест Йохансена

Модель векторной авторегрессии (VaR) дает возможность оценить долговременные связи между переменными и определить число коинтеграционных соотношений между ними. В нашем случае эндогенными переменными являются ВВП (GDP_SA), реальный валютный курс ($REER$) и денежная масса $M2$ ($M2_SA$). Цена на нефть (OIL) — конечно, экзогенная переменная. Для большей гибкости в модель добавлены две дамми-переменные $D1$ и $D2$ в целях учета экономических кризисов 1998 и 2008 гг. Анализ моделей с различной длиной лагов переменных с помощью информационных критериев Шварца (Schwarz), Ханнана — Куинна (Hannan — Quinn) показал, что целесообразно остановиться на модели VaR с двумя лагами. Результаты ее оценивания приведены в табл. 7.

Таблица 7. Результаты оценивания модели VaR

	GDP_SA	$M2_SA$	$REER$
$GDP_SA(-1)$	0,765193 (0,13344) [5,73438]	1,036181 (0,43895) [2,36059]	1,544955 (0,47676) [3,24055]
$GDP_SA(-2)$	-0,042328 (0,10832) [-0,39076]	-0,698518 (0,35632) [-1,96034]	-0,675042 (0,38702) [-1,74422]
$M2_SA(-1)$	0,150867 (0,04297) [3,51137]	1,189686 (0,14133) [8,41749]	0,257732 (0,15351) [1,67895]
$M2_SA(-2)$	-0,07758 (0,03619) [-2,14384]	-0,377528 (0,11904) [-3,17147]	-0,351722 (0,12929) [-2,72039]
$REER(-1)$	-0,081012 (0,02859) [-2,83352]	0,035436 (0,09405) [0,37679]	0,511859 (0,10215) [5,01092]
$REER(-2)$	0,027339 (0,02844) [0,96134]	0,042490 (0,09355) [0,45420]	0,040664 (0,10161) [0,40021]

	<i>GDP_SA</i>	<i>M2_SA</i>	<i>REER</i>
<i>C</i>	1,973576 (0,43656) [4,52078]	-1,971573 (1,43606) [-1,37291]	-4,470838 (1,55975) [-2,86639]
<i>OIL</i>	0,031259 (0,00743) [4,20775]	0,062967 (0,02444) [2,57669]	-0,01534 (0,02654) [-0,57794]
<i>D1</i>	0,025766 (0,00729) [3,53423]	0,002970 (0,02398) [0,12385]	-0,238741 (0,02605) [-9,16553]
<i>D2</i>	-0,015556 (0,00541) [-2,87635]	0,012480 (0,01779) [0,70152]	0,040159 (0,01932) [2,07837]

Знаки коэффициентов в целом согласуются с экономической теорией. Первые лаги ВВП значимы для всех переменных, первый лаг денежной массы *M2* незначим для валютного курса и первый лаг валютного курса незначим для денежной массы *M2*. Обе дамми-переменные незначимы для переменной *M2*: изменение денежной массы в кризисный период происходило медленнее, чем изменение цены на нефть или реального валютного курса. Цена нефти довольно неожиданно оказалась незначимой в уравнении для валютного курса: по-видимому, сказался эффект мультиколлинеарности.

Модели VaR позволяют применять тест Йохансена для определения числа коинтеграционных соотношений в системе, однако это можно сделать только для моделей без экзогенных переменных. Была рассмотрена модель VaR для эндогенных переменных ВВП, денежной массы и валютного курса, и при такой спецификации тест Йохансена не выявил ни одного коинтеграционного соотношения. Иными словами, наличие коинтеграции между имеющимися переменными возможно только в присутствии в модели нефтяных цен.

Заключение

В этой эмпирической работе рассмотрена проблема коинтеграции макропоказателей российской экономики (ВВП, денежная масса *M2*, реальный эффективный валютный курс рубля) и мировых цен на нефть. Установлено,

что на интервале времени с 2001 по 2013 г. коинтеграция проявляется более значимо, чем на всем промежутке наблюдений с 1995 по 2013 г. Тест Йохансена не обнаружил коинтеграционных соотношений между макропоказателями в модели с исключительно эндогенными переменными. Таким образом, установлено, что долгосрочная связь между экономическими индикаторами поддерживается именно за счет присутствия в модели экономики нефтяных цен и их значительного влияния на систему в целом.

Источники

Канторович Г.Г. Лекционные и методические материалы. Анализ временных рядов // Экономический журнал ВШЭ. 2003. №. 1. С. 79–103.

Dolado J., Jenkinson T., Sosvilla-Rivero S. Cointegration and Unit Roots // Journal of Economic Surveys. 1990. Vol. 4. No. 3. P. 249–273.

Hannan E.J., Quinn B.G. The Determination of the Order of an Autoregression // Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological). 1979. Vol. 41. P. 190–195.

Juselius K. The Cointegrated VAR Model: Methodology and Applications. N.Y.: Oxford University Press, 2006.

Kwiatkowski D., Phillips P.C.B., Schmidt P., Shin Y. Testing the Null Hypothesis of Stationarity against the Alternative of a Unit Root // Journal of Econometrics. 1992. Vol. 54. P. 159–178.

Rautava J. The Role of Oil Prices and Real Exchange Rate in Russia's economy — a Cointegration Approach // Journal of Comparative Economics. 2004. Vol. 32. P. 315–327.

Schwarz G. Estimating the Dimension of a Model // The Annals of Statistics. 1978. Vol. 6. No. 2. P. 461–464.

Р.В. Ломиворотов

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Волатильность на международных валютных и финансовых рынках, падение цен на энергоресурсы, а также ожидания повышения процентных ставок в США оказывают серьезное воздействие на экономическую динамику во многих странах по всему миру. В первую очередь это влияет на развивающиеся экономики, зависящие от международных рынков. В то же время в условиях возросшей неопределенности роль проводимой монетарной и фискальной политики существенно возрастает. Примером этому могут послужить произошедшие в 2014 г. события в России, которые еще раз подчеркнули важность проводимой денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации. Переход к таргетированию инфляции и полностью свободному обменному курсу в конце 2014 г., а также ухудшение внешнеторговых условий и ограничение доступа к международным финансовым рынкам для российских компаний привели к значительному росту волатильности обменного курса. В то же время высокая зависимость российской экономики от импорта привела к переносу ослабления обменного курса на потребительские цены и падению реальных доходов населения.

Данная работа посвящена оценке влияния проводимой денежно-кредитной политики на экономическую динамику в стране при воздействии различных внешних шоков. В работе рассматривается байесовская модель векторной авторегрессии, которая позволяет оценить воздействие различных внешних и внутренних факторов на экономику России. В отличие от традиционных методов, данный подход позволяет получать более устойчивые оценки для моделей с большим количеством переменных на выборках ограниченного размера. Используемая в работе модель позволяет оценивать сразу несколько переменных и учитывает их взаимодействие. Данный метод был предложен в работах Доана и др. [Doan et al., 1984] и Литтермана [Litterman, 1986], а в дальнейшем усовершенствован в работах Банбура и др. [Banbura et al., 2010], Купа [Koop, 2010; 2013], Гианноне и др. [Giannone et al., 2012], Карриеро и др. [Carriero et al., 2013].

Для того чтобы проанализировать влияние внешних шоков на экономическую динамику в стране при различных режимах монетарной политики, используется метод импульсных функций отклика и условного прогнозирования. Метод условного прогнозирования и сценарного анализа применяется для построения прогнозов при фиксации части переменных на определенном уровне. Данный метод был рассмотрен в работах Ваггонера и Жа [Waggoner, Zha, 1999], Гианноне и др. [Giannone et al., 2012], а также Банбура и др. [Baibura et al., 2014]. В российской литературе данный подход используется в работе [Пономаренко, Дерюгина, 2015].

1. Описание модели байесовской векторной авторегрессии

Рассмотрим стандартную модель векторной авторегрессии, приведенную к сокращенному виду:

$$Y_t = C + B_1 Y_{t-1} + \dots + B_p Y_{t-p} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

$$\varepsilon_t \sim N(0, \Sigma),$$

где $Y_t = (y_{1,t}, y_{2,t}, \dots, y_{n,t})'$ — вектор переменных модели; p — количество лагов; ε_t — ошибка, имеющая стандартное нормальное распределение. В векторном виде уравнение (1) можно представить следующим образом:

$$Y = XB + E, \quad (2)$$

где Y — матрица размерностью $T \times n$; X — матрица $T \times k$; B — матрица всех коэффициентов модели размерностью $k \times n$; E — матрица ошибок размерностью $T \times n$. Воспользовавшись формулой Байеса, можно получить апостериорное распределение для коэффициентов уравнения (2):

$$P(B, \Sigma | Y) = P(Y | B, \Sigma) P(B, \Sigma), \quad (3)$$

где $P(Y | B, \Sigma)$ — функция максимального правдоподобия для модели векторной авторегрессии, а $P(B, \Sigma)$ — априорное распределение для коэффициентов. В качестве сопряженного априорного распределения для коэффициентов модели (матрицы B и Σ) традиционно рассматривают комбинацию многомерного нормального распределения и обратного Уишарта-распределения:

$$P(B, \Sigma) = P(B | \Sigma) P(\Sigma), \quad (4)$$

где $P(B | \Sigma)$ — многомерное нормальное распределение, а $P(\Sigma)$ — обратное распределение Уишарта. Наиболее распространенным подходом при за-

дании коэффициентов в уравнении (4) является использование Миннесота априори (Minnesota prior). Идея, на основе которой была построена эта параметризация, заключается в том, что многие макроэкономические переменные следуют процессу случайного блуждания (random walk). На практике используется несколько видоизмененная параметризация, предложенная Симсом и Жа [Sims, Zha, 1998], а также более подробно рассмотренная в работах Банбура и др. [Bańbura et al., 2010], Гианноне и др. [Giannone et al., 2012] и Карриеро и др. [Carriero et al., 2013].

2. Метод условного прогнозирования

Несмотря на то что точность прогнозов, полученных с помощью байесовской модели векторной авторегрессии с большим количеством переменных, превосходит точность прогнозов других моделей, на практике такой прогноз, скорее всего, все равно будет отличаться от фактических данных. Указанное расхождение объясняется воздействием случайных и независимых шоков, которые действуют как на интересующую нас переменную, так и на другие переменные в модели. Это приводит к тому, что безусловный прогноз может иметь достаточно высокую точность в периоды времени с низкой волатильностью, когда экономика страны развивается без воздействия каких-либо сильных шоков, но в то же время в периоды сильной волатильности и большого количества случайных шоков, которые характерны для кризисных моментов, такой подход может давать достаточно низкую точность прогноза. Для того чтобы решить эту проблему, можно воспользоваться сценарным анализом на основе условных прогнозов.

Помимо прогнозов в кризисные периоды времени условное прогнозирование можно использовать для улучшения качества прогноза с помощью дополнительной информации, имеющейся у исследователя. В отличие от безусловного прогноза (out-of-sample forecast), в сценарном анализе (условный прогноз) используется информация о предполагаемой динамике некоторых переменных. Это позволяет не только получить более точные прогнозы для всех переменных в модели, но и оценить чувствительность интересующих нас переменных к различным шокам. Самым очевидным примером является динамика цены на нефть. Предполагая различные ценовые уровни нефти в будущих периодах времени, можно оценить, как будут изменяться остальные интересующие нас переменные: производство, инфляция, обменный курс и проч. В качестве других индикаторов можно использовать наши предположения о монетарной политике или о будущих расходах государственного

бюджета, а также о динамике внешних индикаторов. На экономическую динамику России, помимо цены на нефть, большое влияние также оказывают волатильность на глобальных финансовых рынках и процентные ставки в США. Условное прогнозирование позволит использовать в модели, например, наши ожидания относительно повышения ставок на международных финансовых рынках.

В качестве основных инструментов денежно-кредитной политики рассматриваются процентные ставки, объем рефинансирования банковского сектора, динамика обменного курса. Кроме оценки влияния отдельных переменных на экономическую динамику, также анализируется несколько более сложных сценариев, когда предполагаемая траектория задается сразу по нескольким переменным. Используя данный подход, можно смоделировать различные ситуации, например кризис 2008–2009 гг., валютный кризис конца 2014 г., и проанализировать, как будет меняться динамика переменных реального сектора экономики.

На основе оценок, полученных с помощью байесовской модели многомерной векторной авторегрессии (описанной выше), а также импульсных функций отклика, строятся различные сценарные прогнозы. Рассмотрим метод условного прогнозирования на примере стандартной векторной авторегрессии [Blake, Mumtaz, 2012]. Проведя некоторые преобразования и сделав смещение на k периодов вперед в уравнении (1), получим следующее выражение:

$$Y_{t+k} = c \sum_{j=0}^k B^j + B^j Y_{t-1} + A_0 \sum_{j=0}^k B^j \varepsilon_{t+k-j}, \quad (5)$$

где A_0 — матрица, задающая взаимосвязь между структурными шоками и шоками уравнения в сокращенной форме. Если наложить ограничения на динамику некоторых переменных Y_i в будущие периоды времени, то это также задаст ограничения на динамику будущих шоков ε . Получаемые ограничения на будущие шоки можно представить следующим образом:

$$R\varepsilon = r, \quad (6)$$

где r — $(M \times k) \times 1$ — вектор; M — количество переменных с заданной динамикой, а k — будущий период, на который распространяются ограничения. Матрица R имеет размер $(M \times k) \times (N \times k)$ и состоит из импульсных откликов ограниченных переменных на структурные шоки. В работе Доана и др. [Doan et al., 1984] показывается, что оценка шоков ограниченных переменных может быть получена с помощью следующего уравнения:

$$\hat{\varepsilon} = R'(R'R)^{-1}r. \quad (7)$$

Условный прогноз можно получить, подставив эти оценки (7) в уравнение (5). Другим способом построения условного прогноза является метод, предложенный Банбура и др. [Banbura et al., 2014], который использует фильтры Кальмана и представление модели в виде пространства состояний.

3. Результаты анализа

Результаты условного прогнозирования подтверждают теорию о том, что динамика многих макроэкономических переменных в России зависит от цены на нефть и от других внешних факторов. Эти данные являются необходимыми, но в то же время недостаточными для построения точного прогноза, так как только одна динамика цен на нефть не объясняет всех изменений в реальном секторе экономики. Помимо внешних факторов, большую роль играет проводимая ЦБ РФ монетарная политика.

Оценка модели проводилась на месячных данных с 2003 по 2012 г. и включает в себя 31 переменную, в том числе внешнего сектора, реального сектора экономики, финансового сектора и монетарной политики, а также фискальные переменные. Условный прогноз был построен для периода времени с января 2013 г. по декабрь 2014 г., при этом переменные внешнего сектора (цена на нефть, волатильность VIX и ставка Libor) были зафиксированы на их фактическом уровне. Дополнительно были построены три сценария, которые учитывают снижение цены на нефть на 50 и на 20% от фактического значения и рост цен на 30% (сценарии 1–3). Из результатов прогноза, приведенных на рис. 1 в приложении, видно, что прогноз по производству, инфляции и темпам роста денежной базы превосходит фактические результаты, что указывает на достаточно мягкую монетарную политику, которую должен был бы проводить ЦБ, следуя прогнозам модели. Если в модели, кроме того, зафиксировать монетарную политику на уровне, соответствующем фактическим данным, то результаты по выпуску и темпам роста денежной базы тоже будут больше соответствовать фактическим данным (рис. 2).

Помимо сценарного анализа, условное прогнозирование позволяет также оценивать влияние ненаблюдаемых факторов. Примером может служить уровень риск-премии CDS spread. Сравнивая прогноз, полученный путем использования внешних факторов (цена на нефть, индекс VIX и ставка Libor), с фактическими данными, можно посчитать, какую роль играют такие ненаблюдаемые факторы, как геополитические риски. Так, например, разница между фактическим и прогнозным значением CDS выросла до 60–80 базисных пунктов (0,6–0,8%) в марте-апреле 2014 г. (рис. 3).

Источники

Дробышевский С.М., Трунин П.В., Каменских М.В. Анализ правил денежно-кредитной политики Банка России в 1999–2007 гг. // Научные труды. 2009. ИЭПП. № 127Р.

Ломиворотов Р. Влияние внешних шоков и денежно-кредитной политики на экономику России // Вопросы экономики. 2014. № 11. С. 122–138.

Пономаренко А., Дерюгина Е. Большая байесовская векторная авторегрессионная модель для российской экономики. [Электронный ресурс] // Сайт Банка России. Серия докладов об экономических исследованиях. № 1. Март 2015.

Bańbura M., Giannone D., Lenza M. Conditional Forecasts and Scenario Analysis with Vector Autoregressions for Large Cross-sections. ECARES Working Paper No. 15. 2014.

Bańbura M., Giannone D., Reichlin L. Large Bayesian Vector Auto Regressions // Journal of Applied Econometrics. 2010. Vol. 25. No. 1. P. 71–92.

Bernanke B.S., Mihov I. Measuring Monetary Policy // Quarterly Journal of Economics. 1998. Vol. 113. No. 3. P. 869–902.

Bernanke B.S., Mihov I. What Does the Bundesbank Target? // European Economic Review. 1997. Vol. 41. Iss. 6. P. 1025–1053.

Blake A., Mumtaz H. Applied Bayesian Econometrics for Central Bankers. Centre for Central Banking Studies, Bank of England. Technical Handbook No. 4. 2012.

Carriero A., Clark T.E., Marcellino M. Bayesian VARs: Specification Choices and Forecast Accuracy // Journal of Applied Econometrics. 2013. Vol. 30. Iss. 1. P. 46–73.

Clarida R., Gali J., Gertler M. Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence // European Economic Review. 1998. Vol. 42. Iss. 6. P. 1033–1067.

Doan T., Litterman R., Sims C. Forecasting and Conditional Projection Using Realistic Prior Distributions // Econometric Reviews. 1984. Vol. 3. Iss. 1. P. 1–100.

Giannone D., Lenza M., Primiceri G.E. Prior Selection for Vector Autoregressions. NBER Working Paper No. 18467. 2012.

Granville B., Mallick S. Monetary Policy in Russia: Identifying Exchange Rate Shocks // Economic Modeling. 2010. Vol. 27. Iss. 1. P. 432–444.

Kim S. Monetary Policy, Foreign Exchange Intervention, and the Exchange Rate in a Unifying Framework // Journal of International Economics. 2003. Vol. 60. Iss. 2. P. 355–386.

Koop G. Forecasting with Medium and Large Bayesian VARs // Journal of Applied Econometrics. 2013. Vol. 28. Iss. 2. P. 177–203.

Litterman R.B. Forecasting with Bayesian Vector Autoregressions — Five Years of Experience // Journal of Business & Economic Statistics. 1986. Vol. 4. Iss. 1. P. 25–38.

Sims C.A., Zha T. Bayesian Methods for Dynamic Multivariate Models // International Economic Review. 1998. Vol. 39. Iss. 4. P. 949–968.

Waggoner D.F., Zha T. Conditional Forecasts in Dynamic Multivariate Models // Review of Economics and Statistics. 1999. Vol. 81. Iss. 4. P. 639–651.

Приложение

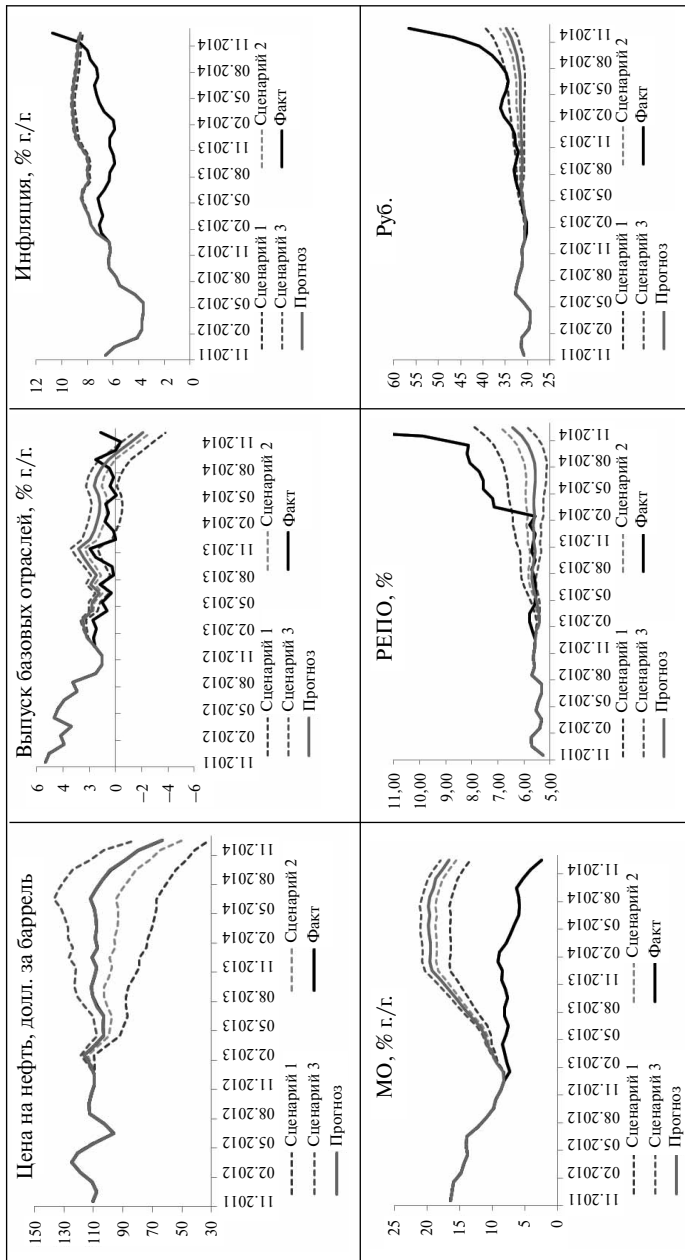


Рис. 1. Влияние цены на нефть

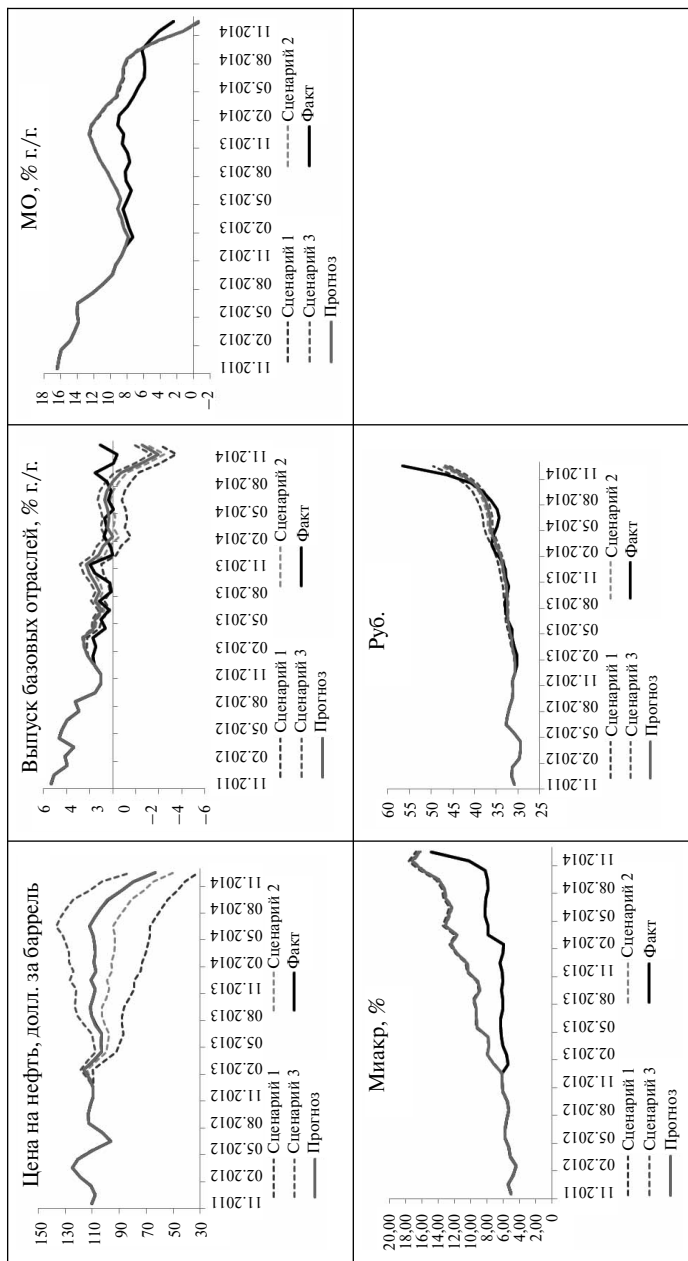


Рис. 2. Влияние цены на нефть и монетарной политики

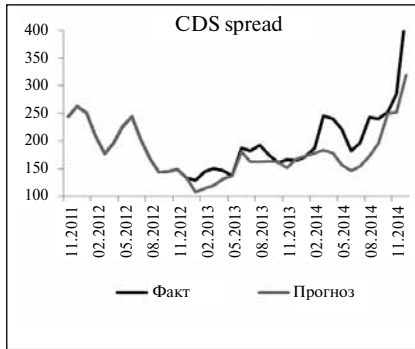


Рис. 3. Разница между фактическим и прогнозным значением CDS spread

М.Л. Лифшиц

Институт
социально-экономических
проблем
народонаселения РАН

ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СТРАНАХ МИРА

Введение

В результате миграции населения возникают как положительные, так и отрицательные эффекты для экономического развития, как в местах происхождения мигрантов, так и в местах их прибытия. Описанию этих эффектов посвящена обширная литература. Основные последствия миграции перечислены в докладе ООН «Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие» [ООН, 2010]. Важнейшие положительные следствия для мест происхождения мигрантов обычно связывают с денежными переводами и обменом знаниями, а отрицательные — с так называемой «утечкой умов». Для стран приема основная ценность иммиграции — прежде всего в омоложении возрастной структуры населения, что снижает демографическую нагрузку и делает более устойчивой пенсионную систему. Другие положительные последствия связаны с селективным характером миграционных процессов, а также с оперативным привлечением на рынок труда работников востребованных специальностей. Отрицательные эффекты видят в основном в нагрузке на социальную систему принимающей страны.

Р. Дж. Барро и Х. Сала-и-Мартин, включив миграцию в теоретические модели Солоу — Свэна [Solow, 1956; Swan, 1956] и в модель Рамсея [Ramsey, 1928], модифицированную в работах [Blanchard, 1985; Weil, 1989], показали, что связь нетто-миграции и экономического роста должна быть отрицательной. Чистый отток усиливает экономический рост, а чистый приток замедляет, поскольку увеличивает предложение труда и приводит к снижению эффективности использования основного капитала внутри страны. Это негативное влияние особенно существенно, если человеческий капитал мигрантов меньше, чем в среднем у местных жителей [Барро, Сала-и-Мартин, 2010, с. 490–510]. Однако эмпирические модели для регионов США и Японии показали положительное влияние уровня нетто-миграции на экономический рост [Там же, с. 619–631]. Об аналогичных результатах упоминается также в [ООН, 2010; Цапенко, 2009, с. 123].

В своих теоретических моделях Барро и Сала-и-Мартин для упрощения исходили из предположения о нулевом естественном приросте. Однако предложение труда увеличивается не только в результате положительной нетто-

миграции, но и при естественном приросте трудовых ресурсов. Из этого следует, что **нельзя адекватно оценить влияние миграции на экономический рост, не включив в эмпирическую модель показатель естественного воспроизводства трудовых ресурсов.**

В работе [Лифшиц, 2013] исследовано влияние миграции и естественного воспроизводства трудовых ресурсов на экономическое развитие путем включения соответствующих показателей в модели экономического роста 155 стран мира в 1970–2012 гг. При этом за основу были взяты модели экономического роста Барро и Сала-и-Мартина, построенные для 86 стран на данных за 1965–2000 гг. и включающие 11 факторов.

Пространственно-временные модели множественной регрессии были построены как для всех наблюдений, так и для выборок с положительным и отрицательным миграционным сальдо, высоким и низким уровнем *естественного воспроизводства трудовых ресурсов* (ЕВТР), а также для различных сочетаний этих двух условий. Показателем уровня ЕВТР в исследовании служило соотношение возрастных групп 0–14 и 50–64 в начале каждого 15-летнего периода на временном промежутке 1970–2012 гг. В качестве показателя долгосрочного экономического роста использована *динамика отношения ВВП к численности трудовых ресурсов* за каждые 15 лет.

Предлагаемая работа является продолжением исследования [Лифшиц, 2013]: скорректированы выборки и некоторые переменные, добавлены два новых фактора, еще один 15-летний период (1999–2013 гг.) и еще 10 стран, а также исправлена ошибка в расчетах.

Модели выявили 17 различных значимых факторов экономического роста. Среди них — несколько показателей, характеризующих миграционные процессы: 1) уровень нетто-миграции; 2) доля международных мигрантов в населении; 3) уровень образования мигрантов по странам исхода и 4) доля в ВВП сальдо личных денежных переводов. Демографические показатели: ожидаемая продолжительность жизни, общий коэффициент рождаемости, а также три показателя возрастной структуры населения (доля населения возрастных групп 15–39, 15–64 года и ЕВТР). Другие показатели: государственный долг, чистый экспорт, инвестиции в основной капитал, инфляция, прямые иностранные инвестиции, отношение ВВП к численности возрастной группы 15–64 года в начале периода, уровень образования населения и образование девочек (два новых фактора).

1. Модели, выборки, переменные и коэффициенты

Модели множественной регрессии имеют вид:

$$Y = b_0 \cdot X_1 + \dots + b_n \cdot X_n + \varepsilon,$$

где Y — объясняемая переменная; b_0 — константа; $X_1 - X_n$ — независимые переменные (методика построения приведена в табл. 1; $b_1 - b_n$ — коэффициенты при переменных (табл. 2); ε — остатки уравнений.

Таблица 1. Переменные и методика их расчета

Переменная	Методика расчета
Объясняемая переменная	
$\Delta GDP1564$	Рост отношения ВВП к численности возрастной группы 15–64 года за период, %, постоянные цены. Всего 30 пересекающихся периодов продолжительностью 15 лет: 1970–1984, 1972–1986, ..., 1999–2013 гг.
Независимые переменные	
<i>Демографические и миграционные показатели</i>	
NRoLF	Отношение численности детей 0–14 лет к численности возрастной группы 50–64 года за два года до начала периода, характеризует уровень естественного воспроизводства трудовых ресурсов
NM	Среднегодовой коэффициент нетто-миграции за период, на 10 тыс. населения
P(15–64)%	Доля возрастной группы 15–64 года в населении, в среднем за период
P(15–39)%	Доля возрастной группы 15–39 года в населении, в среднем за период
IMS%	Доля международных мигрантов в населении, в начале периода, % (international migrant stock, % of population)
IELIM	Индекс уровня образования международных мигрантов в 28 странах ОЭСР по странам рождения, рассчитан по данным Доклада ПРООН: доля мигрантов каждого образовательного уровня из трех возможных умножается соответственно на 1, 2 или 3, затем все суммируется; для каждой страны показатель является константой
NPR%	Чистые денежные переводы (разность между полученными и выплаченными), % от ВВП; пропущенные значения приняты за 0
LEB/W	Отношение ожидаемой продолжительности жизни при рождении в начале периода к соответствующему среднемировому значению
CBR	Общий коэффициент рождаемости, в среднем за 15 лет, но на три года ранее исследуемого периода (birth rate, crude, per 1000 people)
<i>Дополнительные переменные</i>	
$\ln GDP1564$	Натуральный логарифм от отношения ВВП к численности возрастной группы 15–64 года в постоянных ценах (constant 2005 international \$), по паритету покупательной способности (ППС), в начале периода
AFDI	Прямые иностранные инвестиции (% от ВВП), чистый приток, в среднем за период, скорректированные на объем экономики; рассчитаны как остатки уравнения $FDI\% = a + b \cdot \ln GDP + \varepsilon$
InfD	Дефлятор ВВП (inflation, GDP deflator), среднегодовое значение за период, %
GFCF%	Валовое накопление основного капитала, в среднем за 15 лет, временной лаг — 5 лет, % от ВВП (gross fixed capital formation)

Переменная	Методика расчета
EBGS%	Внешнеторговый баланс продуктов и услуг в среднем за период, % от ВВП (external balance on goods and services, % of GDP)
CCG%	Требования к центральному правительству, кредиты минус депозиты (claims on central government), % от ВВП в начале периода
Education	Уровень образования населения в начале периода; за основу взят индекс уровня образования ПРООН*, значение лидера (Австралии) принято за 1, отсутствующие значения (за 1970–1979) приняты равными ближайшим имеющимся
FemEd/W	Отношение показателя «охват девочек школьным образованием» к соответствующему среднемировому показателю
<i>Вспомогательные переменные</i>	
lnGDP	Натуральный логарифм от объема экономики в среднем за период, постоянные цены, с учетом ППС
FDI%	Прямые иностранные инвестиции (% от ВВП), чистый приток, в среднем за период (foreign direct investment, net inflows, % of GDP)

Примечания: Использованы данные Всемирного банка, если не указано иное. Для большей ясности относительно источника данных английские названия приведены в тех случаях, когда соответствующий показатель из базы данных Всемирного банка используется без существенных изменений.

* <<http://hdr.undp.org/en/content/education-index>>.

Из анализа исключено 31 наблюдение с наибольшими и наименьшими значениями объясняемой переменной. В табл. 2 указаны коэффициенты при переменных в полученных эмпирических моделях. Незначимые переменные исключены из моделей.

Таблица 2. Параметры моделей для всех наблюдений (*A*) и для пересекающихся выборок (*B*, *C*, *D*, *E*) с различными ограничениями на переменные

	Ограничение				
	Нет	NM ≥ 0; NRoLF < 3,3	NM ≥ 0; NRoLF > 2,2	NM ≤ 0; NRoLF < 3,3	NM ≤ 0; NRoLF > 2,2
	Модель <i>A</i>	Модель <i>B</i>	Модель <i>C</i>	Модель <i>D</i>	Модель <i>E</i>
(Constant)	269,7**** (29,8)	502,7**** (31,5)	119,2**** (20,3)	404,3**** (61,4)	169,0**** (21,4)
NRoLF	-3,795**** (0,505)	-11,24**** (1,74)	-1,977** (0,977)	27,74**** (5,74)	-7,026**** (0,870)
AFDI	2,290**** (0,189)	—	3,536**** (0,416)	4,767**** (0,828)	3,012**** (0,271)

	Ограничение				
	Нет	NM \geq 0; NRoLF < 3,3	NM \geq 0; NRoLF > 2,2	NM \leq 0; NRoLF < 3,3	NM \leq 0; NRoLF > 2,2
	Модель A	Модель B	Модель C	Модель D	Модель E
lnGDP1564	-38,03**** (1,10)	-50,06**** (2,56)	-32,56**** (1,86)	-69,82**** (5,02)	-33,79**** (1,39)
P(15–64)%	0,657** (0,321)	—	1,105*** (0,335)	—	1,576**** (0,296)
P(15–39)%	—	1,670**** (0,355)	—	—	—
LEB/W	59,82**** (9,33)	—	79,80**** (14,91)	285,4**** (64,6)	91,15**** (11,93)
InfD	-0,019**** (0,0025)	—	-0,0146* (0,0082)	-0,0932**** (0,0126)	-0,0191**** (0,0029)
GFCF%	2,196**** (0,094)	—	1,868**** (0,175)	1,565**** (0,443)	1,403**** (0,123)
EBGS%	0,8674**** (0,0586)	1,218**** (0,115)	0,6811**** (0,1205)	—	0,4751**** (0,0503)
NM	—	0,1063**** (0,0249)	—	—	0,0829**** (0,0221)
IMS%	0,3718**** (0,0763)	0,2443** (0,0973)	—	1,247*** (0,398)	1,095**** (0,192)
IELIM	-5,532** (2,363)	—	—	—	-10,61*** (3,16)
NPR%	—	—	—	-4,788**** (0,732)	0,3680** (0,1151)
CCG %	-0,112**** (0,024)	-0,2175**** (0,0437)	-0,1256** (0,0509)	—	—
CBR	-0,899**** (0,222)	—	—	-5,140**** (1,204)	—
Education	12,80** (6,40)	14,65** (7,05)	40,51**** (12,63)	—	—
FemEd/W	15,69**** (3,48)	—	17,39** (7,13)	—	13,72*** (4,36)
Adjusted R ²	0,485	0,429	0,420	0,617	0,474
Наблюдения	3399	849	892	331	1968
Страны	154	47	65	34	104

*, **, ***, **** Уровни значимости 10, 5, 1 и 0,1% соответственно. В скобках — стандартные ошибки.

Таблица 3. Средние значения переменных в различных выборках

Переменная	Выборка				
	A	B	C	D	E
Δ GDP1564	27,47	38,40	23,16	73,45	24,56
NRoLF	4,640	1,632	5,278	2,103	5,698
AFDI	0,010	1,027	0,327	0,959	-0,526
lnGDP1564	9,240	10,447	9,319	9,468	8,709
P(15-64)%	59,02	66,39	58,20	65,89	56,12
P(15-39)%	39,19	37,55	40,45	38,77	39,62
LEB/W	0,978	1,152	0,957	1,084	0,915
InfD	43,32	7,747	25,05	30,29	66,11
GFCF%	21,41	23,34	22,28	22,75	20,49
EBGS%	-4,809	0,187	-2,293	-4,916	-7,880
NM	0,405	37,01	52,67	-28,95	-35,48
IMS%	6,31	9,78	10,91	6,38	3,12
IELIM	1,962	1,973	2,074	1,940	1,912
NPR%	1,443	0,150	-0,032	2,386	2,579
CCG %	10,62	15,40	8,22	8,29	9,88
CBR	28,38	13,59	31,74	14,72	33,54
Education	0,5248	0,7609	0,4852	0,6913	0,4402

2. Интерпретация результатов

Показатели миграции

В работе использовано несколько демографических и миграционных показателей, которые находятся друг с другом в корреляционной связи, поэтому не все они могут быть включены в каждую из построенных моделей для отдельных выборок.

Влияние миграции на экономический рост в разных выборках проявляется по-разному.

«Утечка умов» (переменная IELIM) оказывает отрицательное влияние на экономический рост только в тех странах исхода (выборка E), где особенно велик разрыв между уровнем образования эмигрантов и населения.

Доля мигрантов в населении (IMS%) положительно связана с экономическим ростом во всех выборках, кроме C, в условиях которой значение этого показателя наибольшее, и при этом уровень ЕВТР также выше среднего.

Влияние нетто-миграции значимо, причем положительно, только для выборок *B* и *E*, с самым высоким и самым низким уровнем экономического развития. Возможно, здесь обратная причинно-следственная связь, когда высокий уровень жизни в сочетании с высоким экономическим ростом делает страну наиболее привлекательной для мигрантов. И напротив, низкий экономический рост в бедной стране усиливает миграционный отток.

Интересна ситуация с показателем чистых денежных переводов ($NPR\%$). Этот фактор значим только для выборок с отрицательной нетто-миграцией. Однако если в выборке *E* проявляется его положительное влияние (как, собственно, и следовало ожидать), то в модели *D* он входит со знаком минус. Возможно, это следствие случайных корреляционных связей, так как выборка *D* самая маленькая по объему. Но не исключено также, что это имеет определенный смысл. Конечно, вряд ли из-за притока денежных переводов экономический рост может замедлиться. Скорее, мы видим замедление экономического роста в этих странах из-за оттока молодежи, так как большинство трудовых мигрантов являются обычно людьми молодых трудоспособных возрастов, а в странах из выборки *D* доля молодежи и без того относительно невелика. Объяснение положительной роли высокой доли молодежи в населении дал А.Г. Вишневский. Он полагает, что это важно для научно-технического прогресса [Вишневский, 1970, с. 103–104]. Молодежь быстрее осваивает новые знания и технологии, за счет молодежи идет пополнение трудовых ресурсов работниками новых перспективных специальностей [Вишневский, 2010].

Демографические показатели

Достаточно очевидно, что высокий уровень ЕВТР приводит к низкому росту эффективности использования трудовых ресурсов, поэтому переменная $NRoLF$ входит с отрицательным коэффициентом во все модели, кроме *D*, где знак при коэффициенте положительный. Можно предположить, что в этой выборке отрицательные последствия оттока молодежи тем меньше, чем больше восполняется эта убыль за счет естественного прироста.

Несмотря на то что объясняемая переменная выбрана с таким расчетом, чтобы она меньше зависела от возрастной структуры населения, эта зависимость все равно остается довольно высокой, хотя в разных выборках она проявляется по-разному. Положительное влияние доли трудоспособного населения, которое мы видим в модели для всех наблюдений (*A*), значимо положительно в выборках *C* и *E* с относительно высоким уровнем ЕВТР и относительно низкими значениями этой переменной: наблюдения с такими характеристиками составляют большинство от всех имеющихся. В тех выборках, где значение данной переменной относительно велико, она незначима.

Возможно, по той причине, что в выборках *B* и *D* просто слишком низкая вариация этого показателя. Но не исключено, что это влияние проявится позднее, по мере снижения доли трудоспособного населения в развитых странах.

В выборке *B* с относительно низким уровнем ЕВТР и положительной нетто-миграцией наблюдается положительное влияние доли людей молодых трудоспособных возрастов. Это соответствует ранее полученным результатам [Лифшиц, 2011; Lifshits, 2011].

Положительное влияние ожидаемой продолжительности жизни на экономический рост значимо почти во всех моделях, кроме выборки *B*, где среднее значение показателя наиболее высокое, а разброс значений невелик. Напротив, отрицательное влияние уровня рождаемости парадоксальным образом значимо лишь в выборке *D*, где среднее значение этого показателя довольно низкое, как и дисперсия. В выборках *C* и *E* проявиться этому влиянию мешает высокая корреляция с другими демографическими переменными.

Другие факторы

Из дополнительных выводов отметим большое положительное значение для экономического роста такого показателя открытости экономики, как доля иностранных инвестиций в ВВП (кроме выборки *B*, куда входят наиболее развитые страны), а также отрицательное влияние государственного долга (эти переменные не встречались автору в работах других исследователей). Хорошо показали себя также новые переменные, характеризующие уровень образования: для стран с высоким уровнем ЕВТР значим охват девочек начальным школьным образованием, а уровень образования всего населения значим в выборках с положительной нетто-миграцией.

3. Дополнительные замечания и заключение

Отметим, что неявное влияние на поведение переменных в моделях оказывает мировая экономическая конъюнктура. На рис. 1, где изображен рост отношения мирового ВВП к численности мировых трудовых ресурсов, мы видим, что в последние 20 лет мировой экономический рост был довольно высоким. Ускорение экономического роста сопровождалось, в частности, ростом доли трудоспособного населения и прямыми иностранными инвестициями. Это отражают и построенные модели. Однако мы не знаем, сохранится ли эта взаимосвязь в будущем на таком же высоком уровне.

Построенные модели в целом позволяют сделать заключение, что период высокого мирового экономического роста подходит к концу. Но это

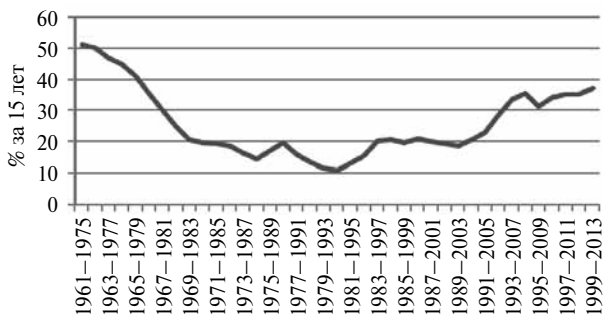


Рис. 1. Рост мирового ВВП по отношению к численности мировых трудовых ресурсов (15–64 года), % за 15 лет, постоянные цены

коснется прежде всего стран с низким уровнем ЕВТР и снижающейся долей трудоспособного населения и молодежи. Напротив, в тех странах с высоким уровнем ЕВТР, где наблюдается его снижение, можно ожидать ускорения экономического роста. Поэтому XXI в. будет временем интенсивного выравнивания уровней экономического развития стран мира. Собственно, такое выравнивание уже началось, мы можем видеть это на рис. 2, где в каждый период времени относительный уровень жизни у 10% мирового населения, проживающих в наиболее богатых странах, показан на верхней линии, а в самых бедных — на нижней.

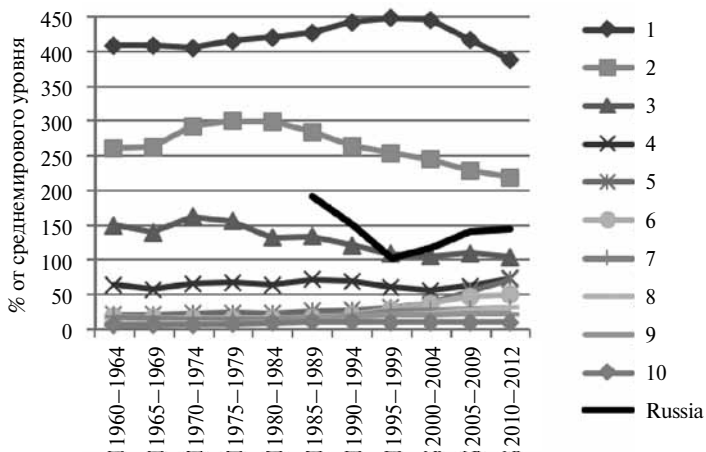


Рис. 2. ВВП на душу населения в 10%-ных группах населения мира и в России относительно среднемирового уровня

Скорее всего, решающим фактором такого сближения являются демографические изменения в странах мира. Однако влияние миграции здесь не следует переоценивать. Оно может быть наиболее существенным в странах оттока с высоким уровнем ЕВТР. В то же время проведенное исследование не обнаружило никаких признаков того, что приток мигрантов может замедлять экономический рост в странах с положительной нетто-миграцией и низким уровнем ЕВТР. Если же такое отрицательное влияние все же где-то проявляется, это может быть связано с какими-то не учтенными в нашей модели факторами. Например, с особенностями социальной системы.

В заключение подчеркнем один из важнейших выводов исследования: **влияние нетто-миграции на экономический рост страны в большой мере зависит от уровня естественного воспроизводства трудовых ресурсов.** Понимание этой закономерности существенно для совершенствования миграционной политики.

Источники

Барро Р. Дж., Сала-и-Мартин Х. Экономический рост. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний. 2010.

Вишневский А.Г. Сбережение народа или депопуляция России? // XI Международный науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. Москва, 6–8 апреля 2010 г. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Вишневский А.Г. Экономические последствия старения трудоспособного населения. Демографические тетради. Вып. II–III. Киев, 1970.

Лифшиц М.Л. Влияние миграции и естественного воспроизводства трудовых ресурсов на экономический рост в странах мира // Прикладная эконометрика. 2013. № 3 (31). С. 32–51.

Лифшиц М.Л. Экономико-демографическая роль миграции в глобальном мире и перспективы России // Международная миграция населения: вызовы глобализации / ред. В.И. Ионцев (Науч. сер. «Международная миграция населения: Россия и современный мир»). Вып. 24. М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2011. С. 53–62.

Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие: докл. о развитии человека 2009. ООН, 2010.

Цапенко И.П. Управление миграцией: опыт развитых стран. М.: Academia, 2009.

Blanchard O. Debt, Deficits, and Finite Horizons // Journal of Political Economy. April 1985. Vol. 93. P. 223–247.

Lifshits M. Migration in the Global World: Economical and Demographical Roles and Prospects for Russia // International Migration of Population: Challenges of Globalization. (Scientific Series “International Migration of Population: Russia and the Contemporary World”). М., 2011. Vol. 24. P. 24–33.

Ramsey F. A Mathematical Theory of Saving // *Economic Journal*. Dec. 1928. Vol. 38. P. 543–559.

Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. 1956. Vol. 70 (1). P. 65–94.

Swan T. Economic Growth and Capital Accumulation // *Economic Record*. Nov. 1956. Vol. 32. P. 334–361.

Weil Ph. Overlapping Families of Infinitely Lived Agents // *Journal of Public Economics*. 1989. Vol. 38. P. 183–198.

А.Г. Шульгин

Научно-учебная
лаборатория
макроэкономического
анализа НИУ ВШЭ

МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНОЙ ТРАНСМИССИИ В ОЦЕНЕННОЙ DSGE-МОДЕЛИ С ДВУМЯ ПРАВИЛАМИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Введение

При переходе экономики в режим инфляционного таргетирования возрастает роль моделей с оцененным механизмом денежной трансмиссии, позволяющих анализировать последствия тех или иных действий, предпринимаемых ЦБ для возврата инфляции в целевой диапазон. В период структурных изменений, происходящих в экономике или экономической политике, таких как переход от промежуточного режима валютного курса к инфляционному таргетированию, использование векторных авторегрессий (VAR) становится затруднительным. В этом случае теоретический подход к моделированию механизма денежной трансмиссии выходит на первый план, так как в оцененной макроэкономической модели остается скорректировать лишь уравнения (или параметры уравнений), соответствующие блоку монетарной политики, что позволяет использовать уже накопленную информацию о функционировании экономики.

Теоретический подход к оценке механизма денежной трансмиссии связан с построением и оценкой динамических стохастических моделей общего равновесия (DSGE-моделей)¹. При этом реальные данные накладываются на жесткий каркас из уравнений, что снижает способность модели описывать данные, но позволяет интерпретировать оцениваемые коэффициенты и заменять одни уравнения другими (менять значения параметров) при структурных изменениях в экономике. В работах [Smets, Wouters, 2003; 2007] было показано, что DSGE-модели способны конкурировать с VAR-моделями при среднесрочном прогнозировании макроэкономической динамики, хотя в целом уступают им в этом направлении. Целью работы является анализ осо-

¹ DSGE для экономики России оцениваются в работах [Малаховская, Минабутдинов, 2013; Semko, 2013; Полбин, 2014; Шульгин, 2014] и др.

бенностей механизма денежной трансмиссии в рамках DSGE-модели, оцененной на российских данных.

Одним из ключевых при разработке DSGE-модели, подходящей для описания механизма денежной трансмиссии, является вопрос о том, какие переменные отвечают за операционные цели монетарной политики Банка России. Согласно работе [Полбин, 2014] валютный курс является операционной целью монетарной политики: предполагается, что курс регулируется властями по принципу случайного блуждания. В работах [Малаховская, Минабутдинов, 2013; Semko, 2013] предполагается, что операционной целью является ставка процента, которая устанавливается Банком России по правилу Тэйлора. В статье [Шульгин, 2014] рассматривается несколько вариантов построения модели с различными наборами операционных целей монетарной политики. При оценке DSGE-модели на базе 14 наблюдаемых переменных было показано, что лучший способ описания макроэкономической динамики это — использование двух правил монетарной политики: правила Тэйлора и правила корректировки валютного курса. Таким образом, уравнения для валютного курса и ставки процента должны фигурировать в модели одновременно, так как Банк России следил за обоими показателями в своей операционной деятельности². Это позволяет уточнить основной вопрос исследования: каковы возможности использования двух инструментов монетарной политики при регулировании ВВП, потребления и инфляции.

Модель

Разработанная модель базируется на работе [Dib, 2008]. Рассматривается модель малой открытой экономики, состоящей из домашних хозяйств, фирм, правительства и центрального банка. Домашние хозяйства принимают решения о потреблении благ, предложении на рынок собственного труда, формировании запаса ликвидных средств.

При выборе текущего уровня потребления домашние хозяйства ориентируются на текущий и перманентный доход:

$$C_t = \psi C_t^o + (1 - \psi)C_t^n, \quad \psi \in (0, 1), \quad (1)$$

где C_t^o — потребление, соответствующее оптимальному использованию долговых инструментов (перманентному доходу); C_t^n — потребление, соот-

² Множественность целей Банка России также отразилась на классификации МВФ, в которой Россия отнесена к режимам *other managed arrangements*. К данному режиму относят страны, которые нельзя свести к стандартному типу управления денежной сферой (см. IMF Annual Report on Exchange Arrangement and Exchange Restrictions (2013)).

ветствующее текущему доходу (без использования долговых инструментов); $\psi \in (0, 1)$ — степень ориентации на перманентный доход.

Домашние хозяйства владеют всеми фирмами в экономике и принимают все решения по управлению данными фирмами. В модели имеются шесть типов фирм:

- 1) производители биржевых товаров (X -сектор);
- 2) производители торгуемых (далее «промышленных») товаров (M -сектор);
- 3) производители неторгуемых товаров и услуг (N -сектор);
- 4) импортеры (F -сектор);
- 5) производители конечных товаров и услуг;
- 6) производители капитала.

Капитал создается из потока конечных товаров и услуг Z_t , часть которого становится инвестициями I_t (инвестиционный лаг — один квартал) и используется при производстве промышленных товаров $K_{M,t}$, неторгуемых товаров $K_{N,t}$ и биржевых товаров $K_{X,t}$. Создание капитала из потока инвестиций сопряжено с издержками подстройки капитала (см. [Dib, 2008]).

При производстве конечных товаров и услуг Z_t в качестве промежуточных товаров выступают неторгуемые товары $Y_{N,t}^d$, промышленные товары, произведенные для внутреннего потребления $Y_{M,t}^d$, а также импортируемые блага $Y_{F,t}$. Произведенные в стране биржевые товары $Y_{X,t}$ используются в качестве промежуточных товаров в N - и M - секторах ($Y_{X,t}^N$ и $Y_{X,t}^M$ соответственно) и экспортируются $Y_{X,t}^{ex}$ (эластичность мирового спроса на отечественные биржевые товары стремится к бесконечности). Природные ресурсы L_t являются фактором в производственной функции товаров X -сектора. Произведенные промышленные товары $Y_{M,t}$ используются для производства конечных благ $Y_{M,t}^d$, а также экспортируются $Y_{M,t}^{ex}$.

Конечные товары и услуги Z_t , капитал K_t и биржевые товары $Y_{X,t}$ являются гомогенными благами и производятся фирмами в условиях совершенной конкуренции. Неторгуемые товары $Y_{N,t}$, промышленные товары $Y_{M,t}$ и импорт $Y_{F,t}$ являются дифференцированными благами и производятся фирмами в условиях монополистической конкуренции.

Трудовые ресурсы H_t , предоставляемые домашними хозяйствами фирмам для производства продукции, представляют собой дифференцированные блага, что предполагает наличие некоторой монополистической власти владельцев данного фактора производства при установлении заработной платы. Труд используется в производстве товаров в секторах X , M и N ($H_{X,t}$, $H_{M,t}$ и $H_{N,t}$ соответственно).

На всех рынках с монополистической конкуренцией действует принцип ценообразования по Calvo [Calvo, 1983] с индексацией на предыдущую инфляцию [Yun, 1996]).

Правительство сводит государственный бюджет с нулевым дефицитом. При этом государственные расходы G_t следуют процессу $AR(1)$, создавая шоки внутреннего спроса, т.е. правило контрциклической фискальной политики не задается. Правительство не выпускает ценных бумаг и не оказывает влияния на денежную массу.

ЦБ имеет два независимых инструмента монетарной политики: запас международных резервов IR_t^* (в единицах иностранной валюты) и количество эмитированных (+)/выкупленных (–) ценных бумаг B_t (в единицах отечественной валюты)³.

В экономике выполняется условие непокрытого процентного паритета с эндогенной премией за риск, которая позволяет учесть возможность существования стабильного ненулевого ожидаемого дифференциала процентных ставок в отечественной и мировой экономике. Благодаря этому можно моделировать переток капитала между странами, а ЦБ — независимо управлять двумя инструментами монетарной политики.

В работе [Шульгин, 2014] было продемонстрировано, что в целях лучшего описания динамики наблюдаемых переменных для России 2001–2012 гг. в DSGE-модель необходимо включить правило Тэйлора совместно с правилом корректировки валютного курса.

Правило Тэйлора может использоваться для описания монетарной политики в промежуточном валютном режиме, если в него добавить зависимость ставки рефинансирования i_t от валютного курса S_t :

$$i_t = \bar{i} + k_Y \frac{Y_t - \bar{Y}}{\bar{Y}} + k_\pi \pi_t + k_S \frac{S_t - \bar{S}}{\bar{S}} + \varepsilon_{PR,t}, \quad k_Y, k_\pi, k_S > 0, \quad (2)$$

где $\frac{Y_t - \bar{Y}}{\bar{Y}}$, π_t , $\frac{S_t - \bar{S}}{\bar{S}}$ — процентные отклонения выпуска, инфляции и валютного курса от своих стационарных (трендовых) значений; $\varepsilon_{PR,t}$ — $AR(1)$ компонента динамики ставки процента:

$$\varepsilon_{PR,t} = \rho_{PR} \varepsilon_{PR,t-1} + \eta_{PR,t}, \quad \rho_{PR} \in (0, 1), \quad (3)$$

где $\eta_{PR,t}$ — дискреционная компонента динамики ставки рефинансирования.

³ При сопоставлении с данными B_t агрегирует все доступные ЦБ инструменты предоставления (–) /абсорбирования (+) ликвидных средств, не обеспеченных международными резервами. В России основной вклад в динамику агрегата B_t вносили платежи в Стабилизационный фонд Правительства РФ, операции с облигациями Банка России (2006–2011 гг.), кредиты без обеспечения Банка России (в период 2008–2010 гг.) и др.

Правило корректировки валютного курса задается следующим условием:

$$\frac{S_t - \bar{S}}{\bar{S}} = -k_{IR} \frac{IR_t^* - \overline{IR^*}}{IR^*} + \varepsilon_{S,t}, \quad (4)$$

где $\frac{IR_t^* - \overline{IR^*}}{IR^*}$ — процентное отклонение международных резервов от стационарного (трендового) значения; $k_{IR} > 0$ — степень гибкости валютного курса или минус эластичность валютного курса по международным резервам; $\varepsilon_{S,t}$ — авторегрессионная компонента динамики валютного курса:

$$\varepsilon_{S,t} = \rho_S \varepsilon_{S,t-1} + \eta_{S,t}, \quad \rho_S \in (0, 1). \quad (5)$$

Правило (4) не является точной формулой корректировки границ валютного коридора, используемой Банком России с 2009 по 2014 г., но — его допустимой аппроксимацией в рамках модели, анализирующей динамику отклонений переменных от стационарных уровней. Универсальное правило (4) позволяет связать два периода управления валютным курсом в России: 2001–2008 г. (явное правило валютной политики отсутствует) и 2009–2014 г. (используется явное правило валютной политики), и оценивать валютную политику в терминах степени гибкости валютного курса k_{IR} для различных временных периодов.

Два правила монетарной политики не противоречат друг другу благодаря неограниченной подстройке премии за риск rp_t ⁴:

$$1 + rp_t = \exp\left(-\tau \frac{S_t B_t^*}{P_t Y_t} + \varepsilon_{rp,t}\right), \quad \tau > 0, \quad (6)$$

где B_t^* — объем чистых зарубежных активов; P_t — уровень цен; τ — чувствительность премии за риск к соотношению «внешний долг/ВВП»; $\varepsilon_{rp,t}$ — авторегрессионная компонента динамики премии за риск:

$$\varepsilon_{rp,t} = \rho_{rp} \varepsilon_{rp,t-1} + \eta_{rp,t}. \quad (7)$$

Остальные уравнения модели в большинстве своем аналогичны приведенным в работе [Шульгин, 2015].

⁴ Спецификация аналогична [Adolfson et al., 2007]. Объяснение работы механизма подстройки см. [Escudé, 2013].

Результаты оценки модели

Модель была оценена методом максимального правдоподобия на основе девяти наблюдаемых переменных, избавленных от сезонности и тренда: потребление C_t , выпуск (ВВП в постоянных ценах) Y_t , инфляция по ИПЦ π_t , индекс биржевых товаров $P_{X,t}$, зарубежный выпуск (реальный ВВП стран EU-27) Y_t^* , государственные расходы G_t , курс иностранной валюты (номинальный эффективный курс иностранной валюты) S_t , международные резервы IR_t^* и ставка процента (ставка рефинансирования) i_t . Временной диапазон данных: Q1:2001–Q2:2014. Выбор метода максимального правдоподобия решает проблему использования плохо обоснованных априорных распределений параметров, что является стандартной критикой байесовского метода оценки DSGE-моделей в России. При этом только у одного из оцениваемых параметров возникла проблема неадекватности полученной оценки: вероятность индексации заработной платы оказалась ниже нуля. В окончательном варианте оценки параметр жесткости заработной платы не оценивался, а был зафиксирован: $\theta_w = 0$. По причине низкой значимости в окончательном варианте оценки модели были также зафиксированы степень коррекции заработной платы на предыдущую инфляцию $\chi_w = 0$ и коэффициент в правиле Тэйлора $k_y = 0$.

В работе [Шульгин, 2014] приведены результаты оценки аналогичной DSGE-модели, в которых был выявлен ряд проблем. В новом варианте принята попытка разрешить данные проблемы.

Для того чтобы модель была способна объяснять высокую корреляцию реальных переменных с ценами на нефть, в модель была введена предпосылка, о том, что потребление домашних хозяйств частично ориентировано на потребление *текущего*, а не *перманентного* дохода: параметр, задающий степень ориентации на перманентный доход, был оценен на уровне $\psi = 0,69$. В работе [Шульгин, 2014] существовала проблема избыточной персистентности функций импульсных откликов реальных переменных на шоки. Для разрешения данной проблемы в новом варианте оценивалась (а не калибровалась) чувствительность премии за риск на соотношение «внешний долг/ВВП» τ . Данный параметр был оценен на уровне $\tau = 0,0326$, т.е. приблизительно в 2 раза выше, чем в случае калибровки в указанной работе, что снизило упомянутую выше персистентность. Другой проблемой, не разрешенной в работе [Шульгин, 2014], являлась проблема интерпретации шоков: латентные внутренние шоки дублировали действие внешних шоков и потому не могли трактоваться как чисто внутренние. За счет уменьшения количества латентных внутренних шоков эта проблема была во многом разрешена.

Все результаты калибровки и оценки параметров приведены в табл. 1.

Таблица 1. Калиброванные и оцененные параметры DSGE модели

Обозначение	Значение	Станд. откл.	Название параметра
α_M	0,45	Калибр	Доля доходов владельцев капитала в доходе M -сектора
α_N	0,55	Калибр	Доля доходов владельцев капитала в доходе N -сектора
α_X	0,46	Калибр	Доля доходов владельцев капитала в доходе X -сектора, остающемся после получения доходов владельцами природных ресурсов
ζ_M	0,14	Калибр	Доля оплаты промежуточных товаров X -сектора в общем доходе M -сектора
ζ_N	0,095	Калибр	Доля оплаты промежуточных товаров X -сектора в общем доходе N -сектора
ζ_X	0,2	Калибр	Доля природных ресурсов в доходе сектора биржевых товаров
ϕ	5	Калибр	Эластичность замещения дифференцированных товаров в M -, N -, F -секторах
ϕ_H	6	Калибр	Эластичность замещения дифференцированного труда в M -, N -, X -секторах
δ	0,025	Калибр	Норма амортизации
κ	0,66	Калибр	Эластичность замещения в производстве конечных отечественных благ между благами M -, N - и F -секторов
ν	0,66	Калибр	Эластичность замещения между товарами M -сектора и товарами, произведенными за рубежом
ρ_{PX}	0,758	Калибр	Коэффициент авторегрессии шоков цен на товары X -сектора
ρ_G	0,956	Калибр	Коэффициент авторегрессии шоков государственных расходов
ρ_{Y^*}	0,864	Калибр	Коэффициент авторегрессии шоков зарубежного спроса
$\sigma(\eta_{PX})$	0,1191	Калибр	Стандартное отклонение шоков цен на биржевые товары
$\sigma(\eta_{G,t})$	0,0047	Калибр	Стандартное отклонение шоков государственных расходов
$\sigma(\eta_{Y^*})$	0,0061	Калибр	Стандартное отклонение шоков зарубежного выпуска
$\sigma(\eta_A)$	0,0171	0,0022	Стандартное отклонение шоков общей факторной производительности в секторах промышленных и неторгуемых товаров

Обозначение	Значение	Станд. откл.	Название параметра
$\sigma(\eta_b)$	0,0084	0,0027	Стандартное отклонение шоков предпочтений межвременного выбора
$\sigma(\eta_{rp})$	0,0112	0,0026	Стандартное отклонение шоков премии за риск
$\sigma(\eta_u)$	0,1175	0,0312	Стандартное отклонение шоков торговой наценки
$\sigma(\eta_S)$	0,0439	0,0083	Стандартное отклонение шоков валютной политики в правиле коррекции валютного курса
$\sigma(\eta_{PR})$	0,0016	0,0002	Стандартное отклонение шоков ставки рефинансирования в правиле Тэйлора
ρ_{rp}	0,684	0,081	Коэффициент авторегрессии шоков премии за риск
ρ_S	0,834	0,072	Коэффициент авторегрессии шоков валютной политики в правиле коррекции валютного курса
ρ_{PR}	0,594	0,085	Коэффициент авторегрессии шоков ставки рефинансирования в правиле Тэйлора
h	0,398	0,192	Параметр привычек в потреблении
σ_C	0,534	0,170	Коэффициент относительного неприятия риска, или величина, обратная межвременной эластичности замещения
σ_H	4,074	0,830	Величина, обратная эластичности предложения труда по заработной плате
θ	0,936	0,018	Вероятность индексации цен промышленных, неторгуемых и импортируемых товаров на предыдущую инфляцию
χ	0,150	0,133	Коэффициент индексации цены промышленных, неторгуемых и импортируемых товаров
φ_K	2,853	0,770	Параметр функции издержек подстройки капитала в секторах неторгуемых, промышленных и биржевых товаров
τ	0,0326	0,0022	Коэффициент чувствительности премии за риск к соотношению внешний долг/ВВП
ψ	0,691	0,092	Степень ориентации домашних хозяйств на потребление перманентного дохода
k_{IR}	0,571	0,124	Параметр гибкости валютного курса (минус эластичность валютного курса по международным резервам)
k_π	0,050	0,032	Коэффициент реакции ставки рефинансирования на отклонение инфляции в правиле Тэйлора

Обозначение	Значение	Станд. откл.	Название параметра
k_S	0,014	0,007	Коэффициент реакции ставки рефинансирования на отклонение валютного курса в правиле Тэйлора
θ_W	0	Фикс	Вероятность индексации заработной платы на предыдущую инфляцию
χ_W	0	Фикс	Коэффициент индексации заработной платы
k_Y	0	Фикс	Коэффициент реакции ставки рефинансирования на отклонение ВВП в правиле Тэйлора
β	0,943	—	Субъективный дисконт

Анализ особенностей механизма денежной трансмиссии

На основе оцененной DSGE-модели проведем анализ возможности влиять за счет монетарных инструментов на ключевые эндогенные переменные. Для этого рассчитаем функции импульсного отклика (IRF) процентных отклонений от стационарных значений потребления C_t , трудовых усилий домашних хозяйств H_t , выпуска Y_t . IRF для инфляции по ИПЦ π_t , чистых зарубежных активов B_t^* и международных резервов IR_t^* рассчитаем в абсолютных значениях отклонений от стационарных значений.

На рис. 1 и 2 изобразим пять первых периодов IRF, вычисленных на основе оцененных стандартных отклонений шоков. Все IRF для различных шоков спроецированы на четыре пары координат: (C_t, H_t) — переменные, влияющие на полезность домашнего хозяйства; (Y_t, π_t) — переменные, входящие в правило Тэйлора; (i_t, S_t) — операционные цели Банка России; (B_t^*, IR_t^*) — переменные, определяющие международную позицию страны. Особо выделены отклики переменных на шоки монетарной политики: валютного курса $\eta_{S,t}$ (закрашенные круги) и ставки процента $\eta_{PR,t}$ (незакрашенные круги).

На рис. 1 видно, что колебания валютного курса и ставки процента находятся под контролем Банка России, хотя если бы монетарные власти захотели полностью нейтрализовать влияние шока премии за риск $\eta_{pp,t}$, отвечающего за шоки притока/оттока капитала, на операционные цели, потребовалось бы более значительное вмешательство Банка России, чем то, которое он обычно осуществлял в 2001–2014 гг.

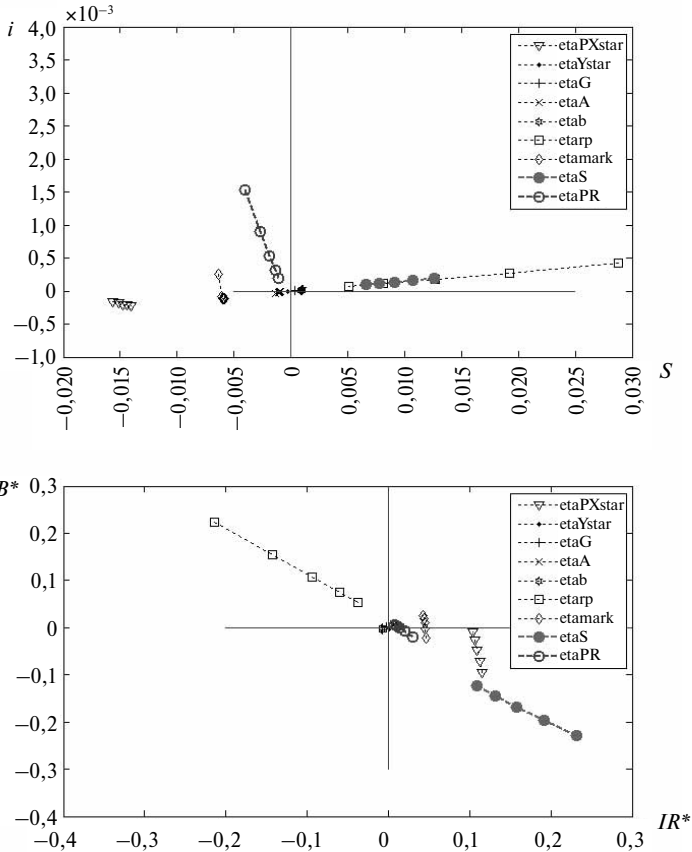


Рис. 1. IRF в координатах (i_t, S_t) — операционные цели Банка России и (B_t^*, IR_t^*) — переменные международной позиции для семи структурных шоков: $\eta_{PX,t}$ (etaPXstar), $\eta_{Y,t}$ (etaYstar), $\eta_{G,t}$ (etaG), $\eta_{A,t}$ (etaA), $\eta_{b,t}$ (etab), $\eta_{p,t}$ (etarp), $\eta_{m,t}$ (etamark), и двух шоков монетарной политики: $\eta_{S,t}$ (etaS) и $\eta_{PR,t}$ (etaPR)

На рис. 2 продемонстрирована возможность влиять за счет инструментов монетарной политики на реальные переменные и инфляцию. С точки зрения влияния на потребление C_t и трудовые усилия H_t , Банк России имеет два неколлинеарных инструмента, за счет которых, если не принимать в расчет ограничения на отрицательность ставки процента и международных резервов, можно было бы полностью нейтрализовать любую комбинацию структурных шоков, обеспечив стабильность функции полезности домашних

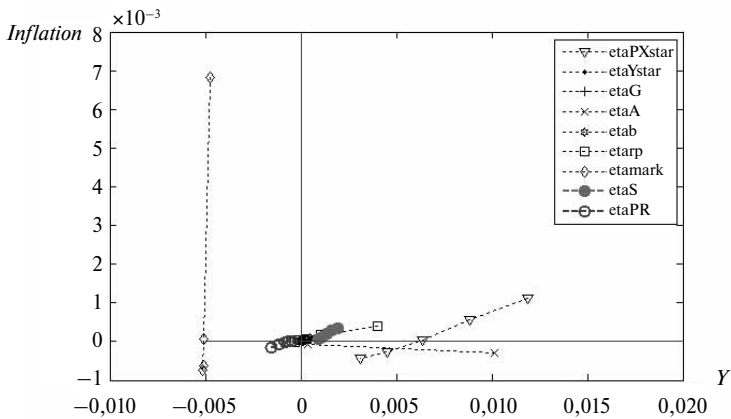
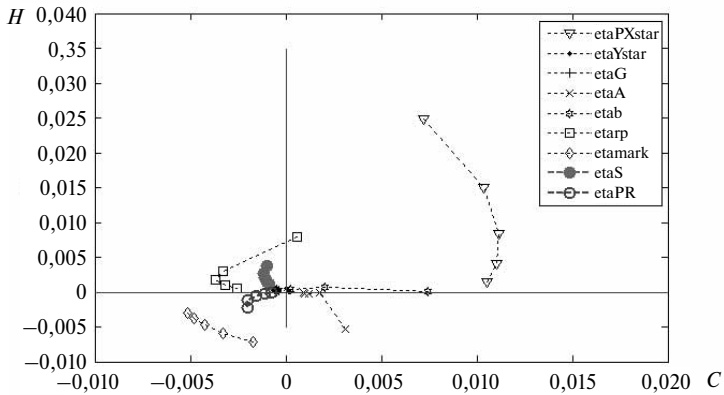


Рис. 2. IRF в координатах (C_t, H_t) — факторы функции полезности домашних хозяйств и (Y_t, π_t) — факторы правила Тэйлора для семи структурных шоков: $\eta_{PX,t}$ (etaPXstar), $\eta_{Y^*,t}$ (etaYstar), $\eta_{G,t}$ (etaG), $\eta_{A,t}$ (etaA), $\eta_{b,t}$ (etab), $\eta_{rp,t}$ (etarp), $\eta_{b^*,t}$ (etamark); и двух шоков монетарной политики: $\eta_{S,t}$ (etaS) и $\eta_{PR,t}$ (etaPR)

хозяйств. Однако для этого пришлось бы пойти на значительное увеличение колебаний инструментов монетарной политики. Особенно трудно нейтрализовать действие шоков цен на биржевые товары $\eta_{PX,t}$, что потребовало бы скоординированного использования обоих инструментов.

Наибольшие проблемы возникают при попытке воздействовать за счет инструментов политики на инфляцию. Инфляция в рамках DSGE-модели по

большей части объясняется шоками монополистической наценки $\eta_{m,j}$, нейтрализовать которые практически невозможно, так как оцененные мультипликаторы $\frac{\partial \pi_t}{\partial \sigma(\eta_{PR})}$ и $\frac{\partial \pi_t}{\partial \sigma(\eta_S)}$ по модулю оказываются значительно меньше, чем $\frac{\partial \pi_t}{\partial \sigma(\eta_m)}$. Кроме того, в координатах (Y_t, π_t) оба инструмента монетарной политики близки к коллинеарным, т.е. вырождаются в один инструмент, что еще более затрудняет совместное регулирование инфляции и реальных переменных.

Заключение

В ходе анализа функций импульсного отклика макроэкономических переменных на структурные шоки и шоки монетарной политики было выявлено, что при оцененном на базе информации 2001–2014 гг. механизме денежной трансмиссии стабилизация реальных переменных является сложной задачей прежде всего из-за сильного влияния на реальный сектор шоков биржевых товаров $\eta_{PX,j}$. При этом стабилизация инфляции чрезвычайно затруднена в силу слабого влияния на нее инструментов. Одновременная стабилизация инфляции и реальных переменных практически невозможна из-за близких к коллинеарным инструментов монетарной политики.

Для реализации режима инфляционного таргетирования необходима значительная корректировка правил монетарной политики, т.е. механизма денежной трансмиссии, что позволит усилить воздействие монетарных инструментов на инфляцию.

Источники

Дробышевский С., Трунин П., Каменских М. Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике. М.: ИЭПП, 2008.

Малаховская О., Минабутдинов А. Динамическая стохастическая модель общего равновесия экспортоориентированной экономики. Препринт WP12/2013/04. М.: Изд. дом ВШЭ, 2013.

Полбин А.В. Эконометрическая оценка структурной макроэкономической модели для российской экономики // Прикладная эконометрика. 2014. № 33 (1). С. 3–29.

Шульгин А.Г. Оптимальные простые правила валютной и денежно-кредитной политики в DSGE-модели, оцененной на российских данных // Журнал новой экономической ассоциации. 2015 № 26 (2).

- Шульгин А.Г.* Сколько правил монетарной политики необходимо для оценки DSGE-модели для России? // Прикладная эконометрика. 2014. № 36 (4). С. 3–31.
- Adolfson M., Laseen S., Linde J., Villani M.* Bayesian Estimation of an Open Economy DSGE Model with Incomplete Pass-through // Journal of International Economics. 2007. Vol. 72. No. 2. P. 481–511.
- Calvo G.A.* Staggered Prices in a Utility-maximizing Framework // Journal of Monetary Economics. 1983. Vol. 12. No. 3. P. 383–398.
- Dib A.* Welfare Effects of Commodity Price and Exchange Rate Volatilities in a Multi-Sector Small Open Economy Model. Bank of Canada Working Paper 2008–8. 2008.
- Escudé G.J.* A DSGE model for a SOE with Systematic Interest and Foreign Exchange Policies in Which Policymakers Exploit the Risk Premium for Stabilization Purposes // Economics — The Open-Access, Open-Assessment E-Journal. 2013. Vol. 7. No. 30. P. 1–110.
- Semko R.* Optimal Economic Policy and Oil Price Shocks in Russia. Kyiv: EERC, 2013.
- Smets F., Wouters R.* An Estimated Dynamic Stochastic General Equilibrium Model of the Euro Area // Journal of the European Economic Association. 2003. Vol. 1. No. 5. P. 1123–1175.
- Smets F., Wouters R.* Shocks and Frictions in US Business Cycles: A Bayesian DSGE Approach // American Economic Review. American Economic Association. 2007. Vol. 97. No. 3. P. 586–606.
- Yun T.* Nominal Price Rigidity, Money Supply Endogeneity, and Business Cycles // Journal of Monetary Economics. 1996. Vol. 37. P. 345–370.

E. Mavrina

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

INTERDEPENDENCE BETWEEN ENTREPRENEURIAL ACTIVITY AND THE LEVEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT¹

Introduction

Entrepreneurial activity has become an indispensable part of the contemporary world. Lots of politicians perceive entrepreneurship as one of the drivers of economic development as it contributes to the social layer formation, fosters employment, increases diversification, attracts investments and encourages transfer of new technologies into the real sector as well as spurs innovation. This is the entrepreneur who provides a bridge between new knowledge and the real sector thus endogenously promoting knowledge spillovers [Audretsch, Feldman, 2004]. This is the reason why high income countries actively invest in the spheres of education, R&D, create institutional conditions favourable to a business activity.

Hence one might suppose that more developed countries are associated with higher levels of entrepreneurial activity. Though statistical data show quite the opposite. As presented in Fig. 1 there is an overall tendency of the falling percentage of self-employed as GDP is growing. In this paper the value of GDP per capita stands for the level of economic development.

The hypothesis of a U-shaped curve assumes that the growth of entrepreneurial activity in the most economically developed countries can be achieved because of the technical breakthrough and knowledge economy. The alternative hypothesis, an L-shaped curve, argues that there is a declining trend in entrepreneurship as standards of living are improving.

Among Russian scholars the most profound research on national entrepreneurial activity and incentives is conducted by A. Chepurenko, O. Verkhovskaya, M. Dorokhina who are engaged in GEM Russia. The research was also performed on the questionable character of interdependence between entrepreneurial activity and the level of economic development. Some papers present evidence for a U-shaped

¹ The author thanks Andrey Aistov for his helpful comments.

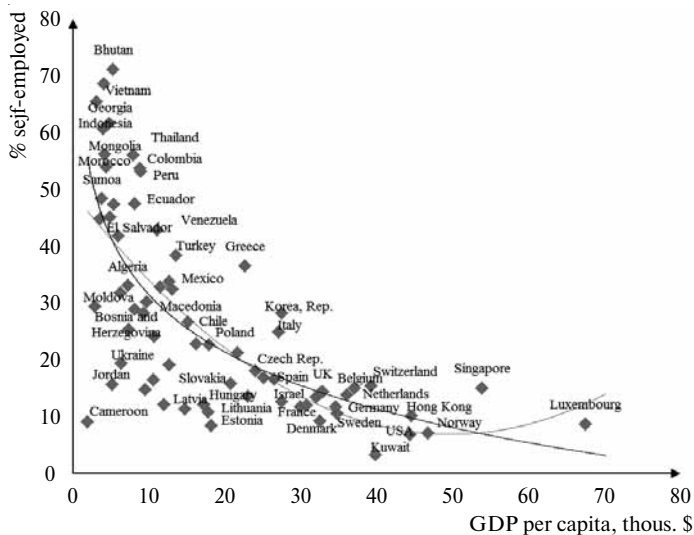


Fig. 1. The level of GDP per capita and the percentage of self-employed, in 2012

Source: Author's calculations based on the World Development Indicators.

curve [Wennekers et al., 2005; Acs et al., 2008]. However, other researchers claim that there is no statistical difference between an L and a U-shaped curves and they support the idea of an L-shaped interdependence [Carree et al., 2002; 2007]. They concluded that the majority of developed countries still lack entrepreneurial activity and thus private initiatives and innovations are scarce and a possible U-shaped effect is completely diluted by the countries that have the same level of economic development but a very small entrepreneurial potential.

This phenomenon found explanation in a stage approach. M. Porter distinguished factor-, investment-, innovation-driven economies while researching global competitiveness of nations [Porter et al., 2002]. When countries experience a factor-driven stage, they make intensive use of the factors (labour, land or capital) that they have in abundance. High levels of entrepreneurial activity are connected with the absence of working opportunities, in this way necessity-driven motive forces individuals to become self-employed. The phase is also characterized by women and children involvement in a labour market and handicraft business [Pereira, 2011]. The next stage investment-driven requires FDI. Porter emphasizes that efficiency with which standardized products and services are produced play significant role in the competitiveness of these countries. That is why the authors of the Global Competitiveness Report and later the GEM team use a different definition of this stage — efficiency-driven

(“Глобальный мониторинг предпринимательства Россия 2011”, n.d.). At this phase the innovation comes from abroad through the process of licensing, joint ventures, FDI, imitation [Porter et al., 2002, p. 18]. Countries specialize in manufacturing and outsourced service exports. As standards of living are improving people might become more reluctant to take risk of uncertainty and start their own business [Owen, Iyigun, 1998]. To move to the last stage all the necessary conditions for generation of innovations and commercialization of new technologies should be met through public and private investments in R&D, educational and institutional spheres. At this phase the increasing role of service sector along with the information technologies, the Internet and secure connections reduce costs of information exchange between geographically separated units and provide a field for remote work, freelance jobs, e-business.

The goals of this paper is to investigate the type of interdependence between entrepreneurial activity and the level of economic development through econometric analysis of longitudinal data. We also check via cluster analysis whether the classification of countries on factor-, efficiency-, innovation-driven is applicable for the collected data. We use data supported by the World Development Indicators and the Pew Research Center for a period of 2003–2012.

Factors of entrepreneurial activity

Entrepreneurial activity is not easy to measure. One of the possible solutions is the index of Total Early-Stage Entrepreneurial Activity introduced by GEM. However, as for the longitudinal data, there are too many missing values. An alternative indicator is the percentage of self-employed supported by the World Development Indicators. The category of self-employed consists of employers, own-account workers and members of productive cooperatives and is expressed as the percentage of total employed². This indicator was used as a dependent variable in the regression.

As for the independent variables, the factors were divided into three groups according to the spheres they pertain to.

Economic factors

Overall high level of *unemployment* is perceived to have a negative impact on the labour market as well as it increases uncertainty for possible entrepreneurial initiatives. This negative effect is known in literature as Schumpeter effect [Storey, 1991].

The increasing proportion of *service* sector in modern economics opens up new cheaper opportunities for a new business venture due to the lower initial investments, possibilities to go online. Furthermore, doing business in service sector allows to account for the customers' propensity for diversification which increases with the level

² For more detail visit World Development Indicators.

of economic development. This might be fulfilled by small and medium size enterprises which occupy new niches and produce customized and tailor-made goods and services [Wennekers et al., 2010].

In recent years many countries have opted for the reduction of *armaments*. We suppose that these released funds can be transferred to the improvements of infrastructure, education, healthcare [Spagnoli, 2008].

Institutional factors

With respect to institutional sphere we consider three factors, namely availability of *loans* issued by banks to private sector, *registration costs* and *number of business start-up procedures*.

Religious factors

Some authors remark that *religion* influences the decision-making pattern, entrepreneurial goals and the way people consume and make savings [Dodd, Gotsis, 2007]. The Koran encourages entrepreneurship when it complies with the canons of shariah laws. It is considered as a source of new ideas and wellbeing [Adib Bin Abd Muin, 2013]. In terms of Christianity, it does not criticize entrepreneurial activity. However, there is still a deprecative vision of taking risks innated in orthodox societies [Шарапов, Улыбышева, 2012]. We distinguish three religious subgroups in the sample: islam, christian and alternative religions. This was done according to the information on the prevailing religion in the country from the Pew Research Center.³

The hypotheses to be tested in the regression analysis are summarized in Table 1. The description of variables and descriptive statistics are given in Table 2.

Table 1. Hypotheses

Factor	Sign in the regression of self-employed
Unemployment, military expenditure, registration costs, number of procedures	-
Services, loans, islam, christianity	+

Table 2. Descriptive statistics

Variable	Meaning	Mean	SD	Min	Max
Self-employed	% of total employed	29.75	20.20	1.10	94.70
GDP	Thousands \$, in constant 2005 U.S. dollars	12.51	14.00	0.27	75.64

³ For more detail visit Pew Research Center Religion&Public Life.

Variable	Meaning	Mean	SD	Min	Max
Unemployment	% of total labour force	8.97	6.65	0.10	49.70
Services	% of GDP	57.50	14.93	2.97	93.57
Military expenditure	% of GDP	2.08	1.61	0.13	20.87
Loans	% of GDP, domestic credit to private sector by banks	50.46	46.85	0.82	319.46
Registration costs	% of GNI per capita, cost of business start-up procedures	61.66	139.23	0	2051.50
Number of procedures	Number of start-up procedures to register a business	8.61	3.44	1	28
Christianity	Dummies	0.68	0.47	0	1
Islam		0.22	0.41	0	1
Other religions		0.11	0.31	0	1

Regression analysis

Having examined the shape of the scatterplot of GDP per capita and self-employed we introduce squared GDP per capita in the regression. The tests conducted showed the importance to account for a panel structure of the data (F-test for pooled vs. fixed effects, Breusch-Pagan test for pooled vs. random effects). Results of Hausman reject the null that vector of explanatory variables is exogenous and not correlated with random effects at 1% level. In other words, fixed effects proved more appropriate.

Analysis of signs supports the idea that we deal with parabola (see Table 3) since the coefficient of squared GDP is positive and significant at 1% level. We also found support for our hypothesis of negative impact of unemployment (Schumpeter-effect). However, the coefficient of number of procedures to register a business is positive and significant which contradicts our expectations. This could be due to the high level of this indicator in lower income countries which in fact have very high levels of entrepreneurial activity. As for the rest of the variables, the coefficients are not significant, though almost all signs coincide with what was expected.

To the end of the research we need to test a U-against an L-shaped curves. We employed an operation of counting the coordinate of horizontal axis of a critical point of the parabola. The initial regression equation for fixed-effects model is as follows:

$$Self-employed_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 GDP_{it} + \beta_2 GDP_{it}^2 + \dots + \beta_k X_{kit} + u_{it}. \quad (1)$$

Table 3. Estimation output

Dependent: self-employed	Pooled regression	Fixed effects	Random effects
GDP	-1.807*** (0.139)	-1.162*** (0.363)	-1.816*** (0.247)
GDP ²	0.020*** 0.002	0.010*** (0.004)	0.017*** (0.003)
Unemployment	-0.592*** (0.070)	-0.300* (0.169)	-0.408*** (0.146)
Services	-0.365*** (0.071)	0.026 (0.102)	-0.046 (0.094)
Military expenditure	0.032 (0.623)	-0.330 (0.388)	-0.414 (0.508)
Loans	0.016 (0.013)	0.001 (0.013)	0.012 (0.012)
Registration costs	0.030*** (0.009)	0.009 (0.009)	0.015** (0.007)
Number of procedures	0.341* (0.178)	0.141* (0.084)	0.038 (0.085)
Christianity	-0.563 (1.323)		-7.978* (4.827)
Islam	0.174 (1.829)		-0.590 (5.659)
Intercept	75.068*** (5.045)	45.801*** (6.191)	67.239*** (6.697)
Number of obs.	705	705	705

Note: Standard errors in parentheses *** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.1$.

When taking the first derivative of this equation with respect to GDP and equating it to zero we get the threshold value of GDP per capita. Since we have only estimators of coefficients our estimated threshold will be:

$$GDP_{threshold} = -\frac{\hat{\beta}_1}{2\hat{\beta}_2}. \quad (2)$$

Calculation gives us the value of 56.856 thousand dollars. If there is any country in the sample with GDP per capita greater than this threshold it will support a U-shaped curve. It appears that the only country that overcame the threshold is Luxembourg. Actually its minimum value of GDP per capita is higher than the estimated threshold. One might suppose that the country is an outlier but graphical examination shows that it is not.

We were also curious to know how factors other than GDP per capita might influence the threshold value. For this reason we introduced interaction terms between other variables and GDP thus changing equation (1) by an item $\beta_3 X_{2it} GDP_{it}$. The estimated value of threshold is as follows:

$$GDP_{threshold} = -\frac{\hat{\beta}_1}{2\hat{\beta}_2} - \frac{\hat{\beta}_3 X_2}{2\hat{\beta}_2}. \quad (3)$$

In this case if $\hat{\beta}_3$ is positive an increase in X_2 pushes backwards a $GDP_{threshold}$ which means that there will be more countries behind a threshold in the ascending part of a U-shaped curve. The results obtained are presented in Table 4. As seen when the service sector is growing and the loans are becoming more affordable for business a threshold value of GDP is decreasing thus shifting more countries to the ascending side of a U-shaped curve. The opposite effect is produced by growth in registration costs.

Table 4. Interaction term coefficient estimators

Interaction term	β_3
Services · GDP	0.007*
Loans · GDP	0.002*
Registration costs · GDP	-0.005**

*** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$; * $p < 0.1$.

Cluster analysis

As was above mentioned GEM uses the typology of countries dividing them into factor-, efficiency- and innovation-driven. Since our sample includes countries that do not perfectly match the sample of GEM it makes sense to examine whether this typology is applicable for the sample. We compare the classification of countries presented in Global Extended Report of 2011 with our data in the same year [Bosma, Amorós, 2012]. We run 3-means clusterisation which produced output in Fig. 2 and Table 5.

Analysis of Fig. 2 infers that the first cluster consists of those countries that have a relatively high percentage of self-employed and unemployed, low level of GDP per capita, small ratio of service sector and underdeveloped banking sector. Hence we suppose that these are the qualities of factor-driven economies. The means of the second cluster take intermediary values when comparing with the first and the third clusters' means in terms of loans issued, GDP per capita and coincide with the first one with respect to self-employed and service sector. These might be efficiency-driven economies. As for the third cluster, it is distinguished by the lowest ratio of self-employed, highest level of GDP per capita and the most developed banking

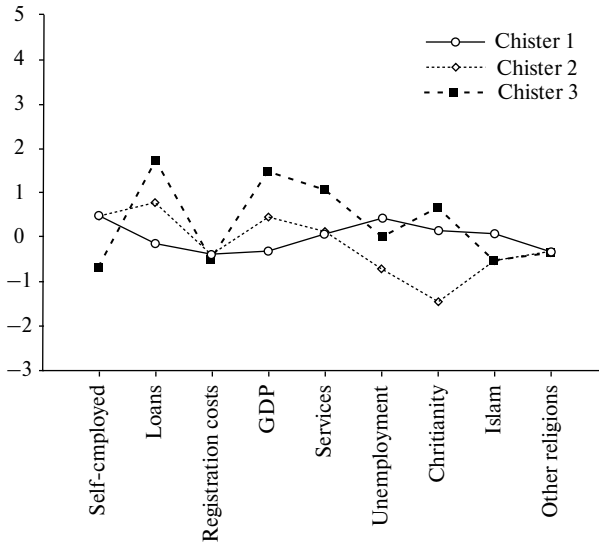


Fig. 2. Mean values for each cluster

Source: Author's calculations based on the World Development Indicators, the Pew Research Center.

Table 5. Clusterisation output

Factor-driven		Efficiency-driven			Innovation-driven		
Cluster 1		GEM	Cluster 2	GEM	Cluster 3	GEM	
<i>Algeria</i>	Mexico	<i>Algeria</i>	Bhutan	Bosnia and Herzegovina	<i>Australia</i>	<i>Australia</i>	Japan
Armenia	Moldova	<i>Colombia</i>	Czech Republic	Chile	<i>Austria</i>	<i>Austria</i>	Montenegro
Bosnia and Herzegovina	Montenegro	Costa Rica	Republic	Croatia	<i>Belgium</i>	<i>Belgium</i>	<i>Netherlands</i>
Bulgaria	<i>Morocco</i>	<i>Ecuador</i>	<i>Estonia</i>	Estonia	<i>Denmark</i>	Czech Republic	Philippines
Chile	<i>Namibia</i>	<i>Macedonia</i>	Hong Kong	<i>Finland</i>	<i>Finland</i>	Republic	<i>Portugal</i>
<i>Colombia</i>	Paraguay	<i>Morocco</i>	Japan	France	<i>France</i>	<i>Denmark</i>	Singapore
Croatia	Peru	<i>Namibia</i>	South	Germany	<i>Germany</i>	<i>Finland</i>	South Korea
<i>Ecuador</i>	Philippines	<i>Tunisia</i>	Korea	Greece	<i>Greece</i>	<i>France</i>	<i>Spain</i>
El Salvador	Romania		Mauritius	Italy	<i>Germany</i>	<i>Germany</i>	<i>Sweden</i>
Georgia	Serbia		Mexico	Luxembourg	<i>Finland</i>	<i>Greece</i>	<i>Switzerland</i>
Indonesia	South Africa		Mongolia	Netherlands	<i>France</i>	Indonesia	<i>United</i>
Jordan	<i>Tunisia</i>		Singapore	<i>Portugal</i>	<i>Portugal</i>	Ireland	<i>Kingdom</i>
Kazakhstan	Turkey		Sri Lanka	<i>Spain</i>	<i>Spain</i>		<i>United States</i>
<i>Macedonia</i>	Ukraine		<i>Thailand</i>	<i>Sweden</i>	<i>Sweden</i>		
Malaysia			Vietnam	<i>Switzerland</i>	<i>Switzerland</i>		
				<i>United</i>	<i>United</i>		
				<i>Kingdom</i>	<i>Kingdom</i>		
				<i>United States</i>	<i>United States</i>		

and service sectors. These characteristics seem to be those of innovation-driven economies. Table 5 shows how countries from our sample were grouped. Within each group GEM's distribution is also provided. Those countries that were equally classified are given in bold italics. The Spearman correlation coefficient measured to compare the distributions within 3 types of economies is high and significant at 1% mounting to 78.88%. This supports the idea that countries in the research sample can be classified as factor-, efficiency- and innovation-driven.

Conclusion

In this paper we made an attempt to research a type of interdependence between entrepreneurial activity and the level of economic development. We ran the regression of the percentage of self-employed as the dependent variable on squared GDP per capita and a number of explanatory variables that control for economic, institutional and religious features. The panel data analysis for the period of 2003–2012 demonstrated that a fixed-effects model is more appropriate and supported the hypotheses of a negative Schumpeter-effect of unemployment. It also revealed a statistically significant estimator of squared GDP. In order to test a U-against an L-shaped curves we calculated the threshold value of GDP which gives a minimum of entrepreneurial activity. We found that there was Luxembourg with GDP per capita higher than the estimated threshold. We accepted this result as a confirmation of a hypothesis of a U-shaped curve. We also introduced interaction terms in order to see how factors other than GDP per capita might influence the threshold value. Growing service sector and more affordable loans decrease a threshold value of GDP thus more countries are shifted to the ascending side of a U-shaped curve. The opposite effect is associated with the growth in registration costs. We used 3-means cluster analysis to check whether GEM's typology of countries can be recognized in the research sample. Spearman correlation coefficient is 78.88% and is significant at 1%. This supports the idea that countries in our sample can be classified as factor-, efficiency- and innovation-driven.

References

- Acs Z.J., Desai S., Hessels J.* Entrepreneurship, economic development and institutions // *Small Bus. Econ.* 2008. Vol. 31. P. 219–234 (doi:10.1007/s11187-008-9135-9).
- Adib Bin Abd Muin M.* Entrepreneurship and Business in Islam [WWW Document]. 2013. Slideshare. <<http://www.slideshare.net/mohdadibmuin/chapter-4-entrepreneurship-and-islamic-business>>.
- Audretsch D.B., Feldman M.P.* Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation // *Handb. Reg. Urban Econ.* 2004. Vol. 4. P. 2713–2739.

Bosma N., Amorós J. Global Entrepreneurship Monitor 2011 / Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe [WWW Document]. 2012. <<http://gemconsortium.org/docs/download/2200> (accessed 04.13.2014)>.

Carree M., Van Stel A., Thurik R., Wennekers S. The relationship between economic development and business ownership revisited // *Entrep. Reg. Dev.* 2007. Vol. 19. P. 281–291 (doi:10.1080/08985620701296318).

Carree M., Van Stel A., Thurik R., Wennekers S. Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976–1996 // *Small Bus. Econ.* 2002. Vol. 19. P. 271–290.

Dodd S.D., Gotsis G. The interrelationships between entrepreneurship and religion // *Int. J. Entrep. Innov.* 2007. Vol. 8. P. 93–104.

Owen A.L., Iyigun M.F. Risk, Entrepreneurship, and Human-Capital Accumulation // *Am. Econ. Rev.* 1998. Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association 88. P. 454–457.

Pereira E. Does Entrepreneurship Drive Economic Growth? [WWW Document]. *Rorbes.* 2011. <<http://www.forbes.com/sites/megacities/2011/04/25/does-entrepreneurship-drive-economic-growth/>> (accessed 06.20.2013).

Porter M.E., Sachs J.D., McArthur J.W. Executive Summary: competitiveness and stages of economic development, *Global Competitiveness Report 2001–2002*. N.Y.: Oxford University Press, 2002.

Spagnoli F. Statistics on Gross Domestic Product (GDP) Correlations [WWW Document]. PAP-BLOGHUMAN RIGHTS ETC. 2008. URL <<http://filipspagnoli.wordpress.com/stats-on-human-rights/statistics-on-gross-domestic-product-correlations/>> (accessed 05.05.2014).

Storey D.J. The Birth of New Firms — Does Unemployment Matter? A review of the evidence // *Small Bus. Econ.* 1991. Vol. 3. P. 167–178 (doi:10.1007/BF00400022).

Table: Religious Composition by Country, in Percentages [WWW Document], n.d. / *Pew Res.* <<http://www.pewforum.org/2012/12/18/table-religious-composition-by-country-in-percentages>> (accessed 04.04.2014).

Wennekers S., Carree M., Van Stel A.J., Thurik R. The Relationship between Entrepreneurship and Economic Development: is it U-shaped? *Now Publishers Inc, Zoetermeer.* 2010.

Wennekers S., van Stel A., Thurik R., Reynolds P. Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development // *Small Bus. Econ.* 2005. Vol. 24. P. 293–309 (doi:10.1007/s11187-005-1994-8).

World Development Indicators [WWW Document], n.d. / World Bank <<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>> (accessed 03.04.2014).

Глобальный мониторинг предпринимательства Россия 2011 [WWW Document], n.d. <http://www.gsom.spbu.ru/files/gem_28_02_web.pdf> (accessed 04.03.2014).

Шарапов С., Улыбышева М. Православие и предпринимательство [WWW Document]. 2012. ЭКСПЕРТ ONLINE <<http://expert.ru/expert/2013/01/pravoslavie-i-predprinimatelstvo/>> (accessed 04.14.2014).

СПЕЦИАЛЬНЫЕ КРУГЛЫЕ СТОЛЫ И СЕССИИ

Круглый стол
«Социальная организация
сельской жизни
в эпоху экономических
трансформаций»

Е.А. Когай

Курский государственный
университет

ТРЕНДЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ¹

Перед российскими социологами стоит задача обнаружить ключевые тенденции динамики модернизационных процессов, проявляемых в различных регионах пространства страны, а также в федеральных округах или их весомых составляющих. Сфокусируем внимание на процессах, осуществляемых в отдельно взятом районе (назовем его макрорегионом) — Центральном Черноземье (ЦЧ) как части Центрального федерального округа.

Исследование проводится в рамках реализации всероссийской программы «Проблемы социокультурной эволюции России и ее регионов» под эгидой ЦИСИ ИФРАН. Важным этапом его реализации выступает социокультурный мониторинг ключевых параметров жизнедеятельности как отдельных субъектов РФ, так и более крупных образований — макрорегионов. В рамках экономического районирования России выделяется Центрально-Черноземный регион как отдельная экономическая зона, включающая в себя регионы юго-запада России: Курскую, Белгородскую, Воронежскую, Липецкую и Тамбовскую области. Но понятие экономического района акцентирует достаточно условный характер разделения российской территории и не отражает всего многообразия и силы социокультурных связей между территориально и исторически близкими субъектами Федерации. Соответственно возникает необходимость обращения к более емкой в этом отношении, не получившей до настоящего времени должной оценки категории макрорегиона. В качестве макрорегиона, объединяющего российские субъекты, имеющие сходный природный, социально-экономический и социокультурный облик, Центральное Черноземье наряду с перечисленными областями включает и Орловскую область. Этническая и культурно-историческая близость жителей Центрального Черноземья позволяет говорить о культурном единстве входящих в него регионов. Помимо этого, отметим, что в Орловской области большинство земель отведены под сельскохозяйственные угодья (из

¹ Работа подготовлена при поддержке РГНФ в рамках проекта № 15-03-00506.

них 79,7% заняты пашней), при этом свыше 40% пахотных и естественных угодий области представлены черноземом.

Ведущие тенденции развития Центрального Черноземья убедительно проявляет статистика, свидетельствующая в целом о позитивной динамике в период с 2000 по 2014 г. ведущих макроэкономических показателей данного макрорегиона: реальных денежных доходов населения, валового регионального продукта, промышленного и сельскохозяйственного производства, ввода в действие жилья, оборота розничной торговли, инвестиций в основной капитал.

Полагаем, что такая динамика вместе с культурной консолидацией жителей Центрального Черноземья объясняет тот факт, что их социальное самочувствие не претерпело в кризисные годы существенных негативных изменений. На это указывают, в частности, результаты трех волн полевых социологических исследований, проведенных сотрудниками Курского государственного университета в типичном регионе ЦЧ — Курской области (2007, 2009, 2012 г.). Эти результаты проявляют динамику социокультурных процессов в регионе, а также изменение восприятия данных процессов его жителями². Так, согласно проведенным исследованиям, социальное самочувствие жителей Курской области за обозначенный период несколько улучшилось: в опросе 2012 г. удовлетворенными жизнью назвали себя 54,7% против 52,3% в 2009 г. и 49,7% в 2007 г. (полностью удовлетворены — 10,3%, скорее удовлетворены 42%), а количество неудовлетворенных снизилось и составило 27,6% против 32,2% в 2009 г. и 33,8% в 2007 г. Как показали подсчеты, более трети опрошенных (36,8% в 2012 г. против 33,4% в 2009 г. и 32,6% в 2007 г.) вполне уверены или скорее уверены в своем будущем, при этом несколько снизилось число респондентов (26,9% в 2012 г. против 27,6% в 2009 г. и 36,7% в 2007 г.), заявивших о своей неуверенности в будущем. Однако особую остроту приобретают задачи развития и востребованности интеллектуального и культурного потенциала населения региона в ответ на новые социокультурные потребности.

Исследования последних лет отчетливо показали, что регионы Центрального Черноземья в рамках оценки модернизационных процессов в России могут быть охарактеризованы как находящиеся в состоянии «между стагнацией и заторможенным ростом первичной модернизации» (Н.И. Лапин). В данном макрорегионе фиксируется невысокая востребованность культурного по-

² Исследования проведены на основе типового инструментария «Социокультурный портрет региона России» (авторы: чл.-корр. РАН, руководитель ЦИСИ ИФРАН Н.И. Лапин, докт. соц. наук, ведущий научный сотрудник ЦИСИ ИФРАН Л.А. Беляева, 2010).

тенциала, отставание технологического уклада, низкое развитие предпринимательской инициативы и инновационной деятельности, преимущественно «бедный профиль» материальной стратификации населения, невысокий потенциал самоорганизации регионального сообщества и ряд других проблем. При этом со стороны населения все более отчетливо вырисовывается запрос на социокультурную и промышленно-техническую модернизацию, более активное осуществление модернизационных преобразований.

Весьма важным представляется вопрос о том, каким образом тенденции социокультурного развития регионов ЦЧ отвечают/не отвечают вызовам модернизации. В исследованиях по измерению и анализу уровней и фаз модернизации России в целом и ее регионов, осуществляемых под эгидой ЦИСИ ИФРАН, используются индикаторы и индексы первичной, вторичной и интегрированной модернизации (разработанные китайским профессором Хэ Чуаньци и адаптированные для оценки российских регионов Н.И. Лапиным), выделенные по трем сферам общества: экономической, социальной и когнитивной (знания) [Лапин, Беляева, 2011]. Их применение к оценке модернизационных процессов в Центральном Черноземье позволяет создать целостную картину, демонстрирующую степень «вписываемости» тенденций развития макрорегиона в общецивилизационные тренды.

Предварительно отметим, что индикаторами модернизации по индексам *первичной модернизации (ПМ) в экономическом плане* являются: валовой региональный продукт на душу населения; доля лиц, занятых в сельском хозяйстве, в общем числе занятых; доля добавленной стоимости в сельском хозяйстве по отношению к ВВП; доля добавленной стоимости в сфере услуг по отношению к ВВП; *в социальном плане* — доля городского населения; число врачей на 1000 человек; уровень младенческой смертности; ожидаемая продолжительность жизни; *в когнитивном плане* — уровень грамотности среди взрослых; доля студентов, получающих высшее образование, среди населения в возрасте от 18 до 22 лет.

Значения *вторичной модернизации (ВМ)* фиксируются для таких областей, как инновации в знаниях, трансляция знаний, качество жизни, качество экономики. Здесь задействованы 16 индикаторов, величины которых соотносятся с их современными, ежегодно уточняемыми значениями в 18–20 развитых странах; ведется подсчет итогового индекса и фазы стадии. Помимо того, используется *интегрированный индекс модернизации (ИМ)*, включающий 12 индикаторов, большинство которых задействованы в методиках измерения двух вышеназванных стадий. Благодаря данному индексу ведется замер совокупного уровня обеих стадий модернизации [Лапин, 2012, с. 8].

Оценка динамики движения регионов по шкале модернизации с 2000 по 2014 г., согласно расчетам, выполненным в ИСЭРТ РАН (Вологда) на

основе информационной системы «Модернизация», отчетливо демонстрирует тот факт, что Воронежская, Белгородская и Курская области показывают медленный подъем в рамках первичной модернизации, а Орловская, Липецкая и Тамбовская области, по сути, с 2000 по 2014 г. не меняют своих позиций. Соответственно, речь идет о *двух векторах, или трендах, первичной модернизации Центрального Черноземья*: 1) медленное повышение первичной модернизации (в трех первых регионах) и 2) застой первичной модернизации (в трех других регионах). При этом оба вектора свидетельствуют о том, что в ЦЧ существуют серьезные препятствия на пути осуществления модернизационных процессов. Итак, наметим *два тренда модернизации регионов Центрального Черноземья*.

Регионы с медленным повышением первичной модернизации: Воронежская, Курская и Белгородская области. Лидирующее место в хронотипологии комплексных состояний модернизированнойности регионов следует отнести *Воронежской области*, где фиксируются высокие темпы роста в сельском хозяйстве (за период с 2010 по 2013 г. — рост продукции в 2,1 раза), обрабатывающих производствах (рост на 47%), оптовой и розничной торговле (рост в 1,7 раз) [Регионы России, 2014, с. 446, 497, 629, 654]. При этом на шкале модернизации регион показывает невысокий индекс качества экономики (2012 г. — 46,4), ниже среднероссийского (53,5). Трудности в развитии экономики региона объясняются отсутствием крупных капиталовложений, аграрной ориентацией, тяжелой социальной структурой населения. В регионе отмечены слабое развитие промышленного производства, недостаточная развитость инфраструктуры, снижение человеческого капитала, а также низкая бюджетная обеспеченность.

Полевые социологические исследования, проведенные воронежскими исследователями в 2012 г. в рамках реализации проекта «Модернизационный потенциал Воронежской области: опыт исследования и условий реализации», показали, что в регионе наметился ряд позитивных перемен с приходом нового губернатора. В рамках запроса на модернизацию на первое место вышли вопросы социального и промышленно-технологического характера, отмечены успехи по привлечению инвестиций в регион, идет формирование культурных сред, проявляющих заинтересованность в оздоровлении социальной атмосферы, утверждается спрос на перемены, на внедрение инноваций. В качестве слабых звеньев модернизационных процессов указаны инерционность большинства жителей региона, патерналистские настроения, неразвитость институционального предпринимательства, несбалансированность межсекторного партнерства, косность большей части управленческой элиты [Глухова, 2014, с. 72]. Воронежская область испытывает затруднения в поддержке развития базовых составляющих человеческого капитала, что

подтверждается отрицательной динамикой интегрированного социального индекса модернизации: 2010 г. — 73,3; 2011 г. — 73; 2012 г. — 72,8. Интегрированный экономический индекс модернизации также невелик, на 2012 г. он составил лишь 53,9 (справедливости ради отметим, что здесь наблюдается небольшая позитивная динамика). Таким образом, для Воронежской области становится важным учет социальной составляющей в реализации инвестиционной политики.

Белгородскую область многие рейтинговые агентства признают лидером по различным показателям. Ее экономику относят к наиболее диверсифицированным и сильным в ЦЧ, к числу самых устойчивых в России по темпам роста и развития. Именно в Белгородской области созданы лучшие в России по эффективности сельское хозяйство и АПК. Промышленность региона признана конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках. Относительно высокая для России норма накопления инвестиций в основной капитал (относительно ВРП) способствует устойчивому развитию экономики, обновлению основных фондов и непрерывной модернизации ведущих предприятий области. Денежные доходы белгородцев являются самыми высокими в Центральном Черноземье. Вместе с тем если в 2010 г. Белгородская область показала максимальный в Центральном Черноземье индекс первичной модернизации, то в 2012 г. по данному показателю она обошла лишь Тамбовскую область. Индекс интегрированной модернизации также является довольно скромным — 56,2. Индекс качества экономики на 2012 г. составил области лишь 41,8, что свидетельствует о постепенных позитивных подвижках. Индекс качества жизни в регионе высок, максимально приближен к 100, однако является неустойчивым.

Отмеченные тенденции свидетельствуют о том, что Белгородская область соперничает с Воронежской в праве на звание лидера регионов ЦЧ в контексте осуществления модернизационных процессов. Вместе с тем и здесь признается наличие системных препятствий для осуществления модернизации. Следует отметить необходимость наведения порядка в финансовой сфере, развития инфраструктуры, усиления активности индивидуального жилищного строительства, адаптации профессионального образования под реальные потребности региональной экономики. Ближайшие перспективы: Белгородская область как преимущественно сельскохозяйственный регион РФ делает основную ставку на организацию импортозамещения, а также создание различных производств по выпуску продуктов питания для жителей страны.

Курская область демонстрирует в последние годы довольно завидную стабильность развития, отсутствие социально-политической напряженности и плавное повышение ведущих показателей социально-экономического раз-

вития. При этом характер модернизационных процессов в области определен как «постепенное развитие» [Когай, Когай, Пасовец, 2012, с. 47]. В регионе в 2010–2013 гг. зафиксирован рост валового регионального продукта и объема промышленного производства в 1,2 раза (в сопоставимых ценах), инвестиций в основной капитал — в 1,3 раза, оборота розничной торговли — в 1,2 раза. Область демонстрирует довольно высокие достижения в сборе и переработке сельхозпродукции. Индекс качества жизни в регионе в 2012 г. составил 94,9; однако индекс качества экономики невелик — 39,2. Индекс инновации в знаниях остается «ахиллесовой пятой» региона, он составляет всего лишь 38,1 (отметим, что в 2010 г. он был выше — 40,4). В регионе отмечено улучшение инвестиционного климата, реализуется «Инвестиционная стратегия Курской области до 2025 года».

Перед жителями региона — довольно очевидная картина тех изменений, которые происходят в последние годы в Курской области: газификация, обеспечение земель многодетных семей; решение жилищных вопросов; строительство спортивных объектов; развитие инвестиционных проектов в сельское хозяйство и многое другое. При этом в качестве актуальных проблем они называют создание новых рабочих мест, улучшение медицинского обслуживания, наведение порядка, борьбу с криминалом и коррупцией, строительство доступного жилья, оздоровление природы, развитие малого и среднего бизнеса. Позитивно оценивая происходящие в области изменения, ее жители демонстрируют при этом низкий уровень доверия к региональным институтам власти.

В целом указанная выше группа регионов осуществляет *медленный подъем* в рамках первичной модернизации. Несомненным является запрос на социальную и промышленно-технологическую модернизацию, но его реализация встречает затруднения. Практика административного давления, неэффективная бюрократия, низкая инновационная активность, общая инерционность и бюджетная несбалансированность снижают шансы на повышение темпов осуществления модернизации.

Регионы застоя первичной модернизации: Липецкая, Орловская и Тамбовская области. *Липецкая область* в начале XXI в. заняла неплохие стартовые позиции для осуществления модернизации, которые в последующее десятилетие не получили должного подкрепления. В последние годы инвестиционная политика области принимает более системный характер, однако здесь есть *серьезные ограничения*: демографический спад, сокращение численности трудовых ресурсов, высокая техногенная нагрузка на окружающую природную среду. При этом у региона нет достаточных ресурсов для модернизации сельского хозяйства и промышленных предприятий, ограничены возможности для реализации предпринимательской деятельности. Обращение к ин-

дексам модернизации региона показывает, что на 2012 г. в регионе крайне малым был индекс инновации в знаниях (6,6 — минимальный в ЦЧ), весьма невысок индекс качества экономики (36,6), а также интегрированный индекс знаний модернизации (43,1).

Орловская область имеет благоприятное географическое положение, обладает плодородными землями, современной промышленностью. Уязвимые места в ее развитии — низкий ВРП на душу населения, невысокая эффективность экономики и менеджмента организаций, низкая производительность труда. В регионе фиксируются также дефицит транспортной инфраструктуры области, зависимость экономики от деятельности естественных монополий, технологическое отставание по ряду направлений, низкая инновационная и инвестиционная активность. Индекс инновации в знаниях на 2012 г. в регионе составил всего лишь 16,2 (он снизился даже по сравнению с 2000 г., когда был равен 19,4), индекс качества экономики — 40,6, интегрированный экономический индекс модернизации — 48,5. Политическая нестабильность в регионе оборачивается пролонгацией нахождения области в группе регионов застоя.

Тамбовская область отнесена в 2012 г. в хронотипологии комплексных состояний (типов) модернизованности регионов к самому низкому — первому типу (высший — шестой). Для региона характерны стабильность управленческой элиты, повышение темпов роста инвестиций, довольно высокий ранг по инновационному потенциалу от «Эксперт-РА» (2014 г. — 15-й ранг среди регионов РФ), а также опережающее развитие систем образования и науки. При этом область значительно отстает от других регионов по таким важным показателям, как ВРП на душу населения и уровень жизни населения. Индекс инновации в знаниях на 2012 г. в регионе составил 13,1 (для сравнения: 2010 г. — 17,6), индекс качества экономики — 38,8, интегрированный экономический индекс модернизации — 46,8. Экономика отстает по качеству основных фондов, производительности труда, эффективности и инвестиционной привлекательности, а также существенной доле в ней теневого сектора. В итоге — «средняя норма накопления инвестиций в основной капитал (относительно ВРП) низка (ниже 20%) и не обеспечивает устойчивого развития экономики, простого обновления ее основных фондов и тем более их модернизацию» [Корчагин, 2014].

Для названной группы регионов существует риск длительной задержки в рамках первичной модернизации, — недостаток финансовых ресурсов, низкая эффективность развития экономического сектора, снижение численности трудовых ресурсов, низкий уровень жизни населения, непрозрачность управления и ряд других факторов препятствуют продвижению по пути модернизационных процессов.

В Центральном Черноземье именно агропромышленный комплекс занимает существенную позицию в социально-экономическом развитии, поэтому в новых экономических условиях данный макрорегион получает некоторые преимущества, связанные с реализацией курса на обеспечение импортозамещения в производстве продовольствия. Однако вызовы модернизации требуют проведения институциональных преобразований, активизации законотворчества, а также системной работы по повышению востребованности интеллектуального и культурного потенциала.

Источники

Глухова А.В. Модернизационный проект: перспективная стратегия или упущенная возможность? (на примере Воронежского case study) // Вестник Воронежского государственного университета. (История. Политология. Социология). 2014. № 4. С. 68–73.

Когай А.А., Когай Е.А., Пасовец Ю.М. Социокультурная динамика Курской области и вызовы модернизации // Социологические исследования. 2012. № 9. С. 41–47.

Корчагин Ю. Тамбовские экономика, элита, перспективы развития [Электронный ресурс]. <<http://www.lerc.ru/?part=articles&art=26&page=3>> (дата обращения: 24.06.2014).

Лапин Н.И. Модернизация в мире, ее состояние в регионах России // Проблемы модернизации в социокультурных портретах регионов России. Уфа: ГИЛЕМ, 2012. С. 6–23.

Лапин Н.И., Беляева Л.А. От стабилизации к интегрированной модернизации России. Аналитический доклад Центра изучения социокультурных изменений ИФ РАН. М., 2011 [Электронный ресурс]. <http://www.intelros.ru/strategy/gos_rf/9462-ot-stabilizacii-k-integrirovannoj-modernizacii-rossii-analiticheskij-doklad-centra-izucheniya-sociokulturnyx-izmenenij.html> (дата обращения: 09.07.2012).

Мониторинг регионального управления в субъектах Центрального федерального округа: оценка качества жизни и социальная эффективность. М.: Проспект, 2014.

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Стат. сб. Росстат. М., 2014.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ КРУГЛЫЕ СТОЛЫ И СЕССИИ

Круглый стол
«Трудовая жизнь
и трудовые отношения
в сравнительной
перспективе»

Е.С. Балабанова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ РАБОТНИКОВ РОССИЙСКИХ БИЗНЕС- ОРГАНИЗАЦИЙ: АККУМУЛИРОВАНИЕ ИЛИ КОМПЕНСАЦИЯ НЕРАВЕНСТВ?

Структурные изменения на российском рынке труда представляют собой сложное сочетание краткосрочных конъюнктурных факторов и долгосрочных тенденций. Одним из актуальных направлений изучения таких изменений является проблема социально-экономической поляризации либо, наоборот, снижения неравенства среди работающего населения. Особую актуальность данная проблема приобретает в контексте экономических кризисов 2008 и 2014 гг. и их социальных последствий.

С одной стороны, эти процессы анализируются в рамках макроэкономического подхода, в фокусе которого — качество рабочих мест с точки зрения отраслевой и профессиональной принадлежности работников [Gimpelson, Kapeliushnikov, 2014]. Другим подходом к анализу процессов накопления либо сглаживания неравенств в сфере труда является изучение различных аспектов качества трудовой жизни (КТЖ). Данный подход предполагает комплексный анализ как экономических («объективных») аспектов трудовой деятельности на уровне индивидуальных работников, так и субъективно ощущаемого благополучия. В связи с этим возникает вопрос: происходит ли в российских бизнес-организациях поляризация качества трудовой жизни, когда одни категории работников пользуются материальными, содержательными, карьерными преимуществами своих рабочих мест в сочетании с благоприятными «отношенческими» аспектами своей занятости — удовлетворенностью отношениями с коллегами и руководством, благоприятной социально-психологической атмосферой на рабочих местах, а другие, наоборот, испытывают множественные депривации как экономического, так и социально-психологического характера?

Это предположение было проверено на основе результатов опроса 780 работников, занятых в организациях частной формы собственности в Москве, Нижнем Новгороде и Омске, в ноябре 2014 г. методом личного

стандартизованного интервью по территориально-поселенческой выборке. Опрос являлся частью реализации международного проекта «Качество трудовой жизни в российских и финских бизнес-организациях: факторы и последствия»¹. Выборка и инструментарий для проведения опроса были сформированы с целью обеспечения сопоставимости с финскими данными, собранными в ходе последней волны мониторинга качества трудовой жизни (*Finnish Quality of Work Life Survey*), проводимого Статистическим бюро Финляндии начиная с 1977 г.² В российской выборке 26% респондентов были заняты в промышленности, 23 — в сфере торговли, 21 — в сфере финансов, страховании и недвижимости, 7 — в строительстве, 7 — в частных компаниях, предоставляющих медицинские и социальные услуги, 4 — в транспорте, дорожном строительстве и связи, 3 — в частных компаниях в сфере образования, 9% — в прочих отраслях. 47% выборки составили мужчины, 37% респондентов имеют хотя бы одного подчиненного. 26% выборки — жители Москвы. Средний возраст опрошенных составил 40 лет.

В основу общей модели исследования оценка степени удовлетворения потребностей, что позволяло использовать как субъективные, так и объективные подходы к анализу организационных условий, определяющих качество трудовой жизни (КТЖ) работников [Gogoleva et al., 2014]. В процессе анализа данных несколько десятков исходных частных показателей КТЖ были сведены в 20 индексов с количественными шкалами, релевантных различным уровням потребностей.

Анализ взаимосвязи индексов — показателей КТЖ выявил наличие двух противоположных тенденций.

С одной стороны, наблюдается **тенденция накопления преимуществ и углубления депривации**, которая заключается в том, что высокоресурсные работники аккумулируют лучшие возможности для удовлетворения потребностей разного уровня, имея более высокие показатели материального вознаграждения, гибкости рабочего графика, лучшие карьерные возможности, содержательно интересную работу, высокий уровень автономии и возможности участия в принятии решений. Как видно из результатов корреляционного анализа (табл. 1), значимые положительные коэффициенты наблюдаются между индексами КТЖ, отвечающими за удовлетворение экономических потребностей и потребностей высшего уровня (самореализации). Аспекты труда, перечисленные под номерами 4–9 в табл. 1, как известно, относятся к

¹ Проект осуществляется Центром исследований социальной организации фирмы при финансовой поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ под руководством докт. филос. наук проф. А.Г. Эфендиева.

² <http://www.stat.fi/meta/til/tyoolot_en.html>.

Таблица 1. Корреляции индексов — составляющих качества трудовой жизни

Индекс КТЖ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Уровень зарплаты, руб.	1													
2. Уровень оплаты по региону (индекс)	0,540**	1												
3. Гибкость рабочего графика	0,222**	0,122**	1											
4. Возможность карьерных продвижений	0,332**	0,366**	0,084*	1										
5. Разнообразная работа	0,200**	0,263**	0,202**	0,265**	1									
6. Интересная работа	0,217**	0,168**	0,267**	0,186**	0,000	1								
7. Автономия на рабочем месте	0,262**	0,210**	0,418**	0,183**	0,137**	0,565**	1							
8. Участие в принятии решений	0,311**	0,230**	0,197**	0,362**	0,208**	0,338**	0,412**	1						
9. Возможности обучения и саморазвития	0,348**	0,338**	0,132**	0,622**	0,299**	0,261**	0,222**	0,463**	1					
10. Продолжительность рабочей недели, ч	0,087*	0,100**	0,046	0,018	0,055	-0,108**	0,067	0,082*	-0,089*	1				
11. Высокие рабочие требования и напряженный график работы	0,282**	0,150**	0,165**	0,032	0,039	0,076*	0,079*	0,147**	0,055	0,062	1			
12. Стресс и эмоциональное выгорание	0,076*	0,129**	0,113**	0,071*	0,002	-0,134**	-0,163**	0,015	0,022	0,012	0,402**	1		
13. Выхлещательство работы в личную жизнь	0,368**	0,243**	0,249**	0,163**	0,139**	0,165**	0,169**	0,247**	0,160**	0,043	0,832**	0,521**	1	
14. Конфликты с коллегами и руководителями	0,108**	0,126**	-0,031	0,044	-0,022	-0,055	-0,045	0,127**	0,060	0,025	0,357**	0,219**	0,327**	1

*, ** Значимо на уровне 0,01; 0,05.

«мотиваторам» в двухфакторной теории мотивации Ф. Герцберга [Herzberg, 1966], или к «внутренним» (*intrinsic*) вознаграждениям от работы [Ambrose, Kulik, 1999].

Обратившись к социально-демографическому профилю групп с наиболее высокими значениями рассмотренных индексов, мы обнаружили, что более высокий уровень вознаграждений, высокая гибкость рабочего графика, хорошие возможности карьерных продвижений, саморазвития, автономии и участия характерны для одних и тех же групп: жителей Москвы; руководителей; обладателей вузовских дипломов. Соответственно на другом полюсе, сочетающем низкие материальные вознаграждения, содержательно неинтересную работу и отсутствие перспектив, оказываются жители регионов; рядовые работники; не имеющие высшего образования. Таким образом, мы можем сделать вывод о наличии тенденции к аккумулярованию преимуществ качества трудовой жизни российских работников.

С другой стороны, нами была обнаружена и **противоположная тенденция «смягчения неравенств»**, суть которой заключается в том, что преимущества не могут накапливаться бесконечно. В контексте нашего исследования такими сдерживающими поляризацию факторами оказались параметры КТЖ, отвечающие за эмоциональное, социально-психологическое благополучие работников, возможности поддержания баланса рабочих и семейных обязанностей, реализацию потребностей среднего уровня. Эта тенденция проявляется в том, что «ценой» отмеченных выше экономических, престижных преимуществ и возможностей личностной самореализации в профессиональной сфере становятся эмоционально-психологические перегрузки, высокий уровень стрессов, нарушение баланса работы и семьи, стирание границ между «рабочим» и «свободным» временем, а также ухудшение качества социальных отношений на рабочем месте, высокий уровень межличностной напряженности и конфликтов, который предполагает высокая конкуренция за «хорошие» рабочие места. Об этом свидетельствуют значения корреляционных коэффициентов в нижней части табл. 1.

Тот факт, что для работников бизнес-организаций в целом характерны более высокие трудовые нагрузки, измеряемые продолжительностью рабочей недели, чем для «бюджетников», и что высокие нагрузки являются условием лучшей материальной обеспеченности и карьерных продвижений работников, уже упоминался в литературе [Эфендиев, Балабанова, 2012]. Однако отметим, что наиболее последовательные и сильные связи экономических, престижных и содержательных преимуществ рабочих мест наблюдаются даже не с продолжительностью рабочей недели как таковой, а с субъективными показателями напряженности труда. Основными стрессорами для работников являются не количество отработанных часов и «переработки», а на-

пряженная психологическая атмосфера, высокий темп работы, ответственность, ролевые конфликты между работой и внерабочими обязанностями индивидов, прежде всего семейными. Именно эти аспекты работы ведут к эмоциональному истощению и «выгоранию» работника, что подтверждают и результаты зарубежных исследований [Fernet et al., 2010; Toker, Biron, 2012]. Психологические перегрузки, связанные с напряженным режимом работы, высокими требованиями руководства и стиранием грани между домом и работой, чаще испытывают москвичи; женщины; руководители; имеющие высшее образование. По отраслям занятости наиболее высоки показатели социально-экономического неблагополучия среди работников образования и учреждений финансово-страховой сферы и недвижимости.

Обратим отдельное внимание на то, что с точки зрения организации трудового процесса и управления персоналом весьма неоднозначными являются эффекты **«гибкой» системы организации труда**. Отметим, что в данном случае под «гибкостью» занятости понимается предоставление работнику значительной автономии в планировании собственного рабочего графика, определении объема своего рабочего времени, возможности выполнения части своих рабочих задач удаленно. Такая трактовка «гибкости» занятости, характерная для организационных исследований (*Organization Studies*), отличается от концептуализации аналогичного понятия в экономике труда, где под ним подразумеваются нестандартные виды занятости — например, неполная занятость, надомный, заемный труд, работа по договорам [Варшавская, 2010].

С одной стороны, гибкость рабочего графика обеспечивает работнику возможность организовывать рабочий процесс в соответствии со своими предпочтениями. Как мы видим из данных табл. 1, такая гибкость характерна для более высокооплачиваемых рабочих мест и положительно связана с содержательно-мотивационными аспектами КТЖ. С другой стороны, «гибкость» трудовых процессов часто трансформируется в их «безграничность», увеличивая социоэмоциональные затраты работника. Отсюда и позитивные связи гибкости рабочего графика с высокими рабочими требованиями, нарушением баланса работы и семьи, показателями стрессов и выгорания. В зарубежной литературе обращается внимание на то, что гибкость рабочего графика, удаленная работа с использованием современных средств коммуникации способствуют развитию трудоголизма именно за счет стирания границ между рабочим и внерабочим временем [Ng et al., 2007].

Вопрос, который возникает в связи с приведенными выше результатами анализа, — являются ли отмеченные нами взаимосвязи универсальными либо для разных категорий работников характерны различные сочетания «преимуществ» и «деприваций»?

Ответить на него мы попытались через процедуру кластерного анализа методом *K*-средних. В основу классификации были положены выделенные

нами 20 индексов — показателей КТЖ. В ходе анализа мы столкнулись с тем, что при любом заданном количестве кластеров группы получались количественно неравноценными и неизменно выделялась малая по наполненности группа высокозарплатных респондентов. В поисках оптимального представления данных мы остановились на решении из четырех кластеров (табл. 2).

Таблица 2. Характеристики кластеров по сочетанию показателей качества трудовой жизни

Характеристика	1 «Москвичи-руководители» N = 18*	2 «Москвичи-специалисты» N = 76	3 «Срединная группа» N = 262	4 «Депривированные» N = 423
Медианный уровень зарплаты, руб.	100 000	60 000	30 000	17 000
Медианная продолжительность рабочей недели, часов	50	43,5	41	40
<i>Средние значения индексов КТЖ</i>				
Уровень оплаты по региону	5,83	5,18	4,34	2,64
Гибкость рабочего графика	2,61	1,61	1,09	1,01
Возможности карьерных продвижений	1,67	1,43	1,13	0,84
Разнообразная работа	0,37	0,49	0,05	-0,13
Интересная работа	0,99	0,41	-0,01	-0,11
Автономия на рабочем месте	1,18	0,57	-0,08	-0,10
Участие в принятии решений	4,17	3,21	2,65	1,91
Возможности обучения и саморазвития	2,56	2,51	1,92	1,27
Высокие рабочие требования и напряженный график работы	0,72	0,47	0,21	-0,25
Стрессы и эмоциональное выгорание	0,35	0,04	0,06	-0,06
Вмешательство работы в личную жизнь	1,18	0,66	0,17	-0,27
Конфликты с коллегами и руководителями	0,25	0,02	0,23	-0,16

Характеристика	1 «Москвичи- руководители» N = 18*	2 «Москвичи- специалисты» N = 76	3 «Срединная группа» N = 262	4 «Депривиро- ванные» N = 423
<i>Социально-демографические характеристики кластерных групп</i>				
Доля жителей Москвы, %	100	90	40	2
Доля мужчин, %	67	55	50	42
Имеют высшее образование, %	72	83	64	36
Доля руководителей, %	94	62	41	28
Медианный возраст, лет	48	43,5	36	41

* Ввиду малой наполненности группы данные приводятся справочно.

Профили четырех полученных кластеров, данные по которым приведены в табл. 2, позволяют предположить, что российские работники по сочетанию различных параметров КТЖ располагаются скорее в одномерном пространстве, на одном полюсе которого отмечается сочетание высокого уровня вознаграждения и содержательно-мотивационных аспектов труда, на другом — низкий уровень материального вознаграждения при низких трудовых нагрузках и психологически комфортной атмосфере на рабочем месте. За отдельными исключениями, от кластера 4 к кластеру 1 наблюдается линейное увеличение значений индексов, отражающих удовлетворение экономических, престижных потребностей и потребностей самореализации, а также нарастание значений индексов социально-психологической напряженности.

Обратим внимание на количественные диспропорции полученных групп. Экономические и содержательно-мотивационные преимущества аккумулируются в кластерах 1 и 2, составляющих в совокупности всего 12% выборки, в то время как группа экономически депривированных составила более половины опрошенных. Тот факт, что большинство российских работников занимают рабочие места, характеризующиеся низким уровнем материального вознаграждения, но при этом предъявляющие весьма умеренные требования и обеспечивающие благоприятный социально-психологический климат в рабочей среде, объясняет данные о стабильно низкой удовлетворенности заработной платой и высокой удовлетворенности качеством социальных отношений на рабочих местах в исследованиях российских социологов [Темницкий, 2012].

Эти данные согласуются с результатами более раннего исследования, выявившими противостояние моделей социальной организации, характеризующихся либо «гуманным» отношением к работникам при низком уровне

заработков, либо «эксплуатацией» при обеспечении относительно высокого материального вознаграждения [Балабанова, Эфендиев, 2011]. И если типологизация на основе агрегирования практик трудовой деятельности по предприятиям и организациям обнаружила, что первая модель характерна преимущественно для приватизированных постсоветских предприятий, вторая — для организаций нового частного сектора, то анализ на основе показателей КТЖ индивидуальных работников продемонстрировал, что основными водоразделами, определяющими дифференциацию этих показателей, являются проживание в Москве либо в областных центрах; руководящая либо рядовая должность; наличие либо отсутствие высшего образования. Значимость этих дифференцирующих факторов часто перекрывает влияние прочих, таких как отраслевая принадлежность занятости, пол или возраст работников.

Подводя итог нашему анализу, можно констатировать, что среди работников российских бизнес-организаций наблюдается тенденция поляризации по экономическим и содержательно-мотивационным показателям качества трудовой жизни. Малая часть работников, представленных жителями Москвы, руководителями и специалистами с высшим образованием, аккумулирует как преимущества, связанные с материальным вознаграждением, так и возможности карьерного, профессионального, личностного развития, способствующие закреплению и дальнейшему наращиванию экономических ресурсов. Можно говорить о том, что в этой группе происходит конвертация, взаимное усиление экономического и человеческого капитала. На другом полюсе находится в несколько раз большая группа работников, обладающая почти всем списком возможных деприваций на рабочем месте — низкими зарплатами, необходимостью согласиться с директивно-авторитарным стилем руководства, содержательно неинтересной и бесперспективной работой.

Вместе с тем нам не удалось обнаружить группы респондентов, которые бы сочетали *только* преимущества или *только* депривации по всем показателям КТЖ. Скорее, работники российских бизнес-организаций занимают то или иное положение в обозначенном нами континууме, с одной стороны, возможностей удовлетворения экономических, престижных потребностей и перспектив личностной самореализации, с другой — возможностей удовлетворения потребностей среднего уровня и «психологической безопасности» рабочих мест. Фактором, сдерживающим наращивание преимуществ «продвинутой» группой, является «цена» экономической и профессиональной успешности — социально-психологические перегрузки, низкое качество социальных отношений, конкуренция и конфликты на рабочих местах, нарушение баланса между работой и семьей. Можно предположить, что эти аспекты качества трудовой жизни сдерживают эффект самовоспроизводства ресурсов — по мере продвижения «наверх» по стратификационным осям индивидам приходится

прилагать все больше усилий социально-психологического характера. Эти же аспекты КТЖ являются компенсационным механизмом, обеспечивающим относительно высокий уровень социально-психологического благополучия работников, находящихся в состоянии экономической депривации, по сравнению с высокозарплатными работниками, что частично объясняет возможность сохранения социальной стабильности в условиях высокой степени социально-экономического неравенства.

Источники

Балабанова Е.С., Эфендиев А.Г. Модели социальной организации российских фирм // XI Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества: в 3 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. Кн. 2. С. 272–281.

Варшавская Е.Я. Гибкость занятости в российской экономике (теория и практика): автореф. дис. ... докт. экон. наук. Кемерово, 2010.

Темницкий А.Л. Удовлетворенность работой на предприятии как определяющий фактор качества трудовой жизни рабочих России // Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования: сб. науч. тр. Вып. 4. Ч. 2. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012. С. 231–238.

Эфендиев А.Г., Балабанова Е.С. «Человеческое измерение» российского бизнеса: к демократически-гуманистическому типу социальной организации фирмы // Социологические исследования. 2012. № 7. С. 43–54.

Ambrose M.L., Kulik C.T. Old Friends, New Faces: Motivation Research in the 1990s // Journal of Management. 1999. Vol. 25. No. 3. P. 231–292.

Fernet C., Gagné M., Austin S. When Does Quality of Relationships with Coworkers Predict Burnout over Time? The Moderating Role of Work Motivation // Journal of Organizational Behavior. 2010. Vol. 31. No. 8. P. 1163–1180.

Gimpelson V., Kapeliushnikov R. Polarization or Upgrading? Evolution of Employment in Transitional Russia. Working Papers by IZA. Series “IZA Discussion Paper”. No. 8688. 2014.

Gogoleva A., Sorokin P., Efendiev A. Quality of Work Life as a Methodological Framework in Organizational Studies: State of the Art and Perspectives for the Future Research. Working Papers by NRU Higher School of Economics. Series MAN “Management”. No. 23. 2014.

Herzberg F. Work and the Nature of Man. N.Y.: Corwell Co., 1966.

Ng T.W.H., Sorensen K.L., Feldman D.C. Dimensions, Antecedents, and Consequences of Workaholism: A Conceptual Integration and Extension // Journal of Organizational Behavior. 2007. Vol. 28. No. 1. P. 111–136.

Toker S., Biron M. Job Burnout and Depression: Unraveling Their Temporal Relationship and Considering the Role of Physical Activity // Journal of Applied Psychology. 2012. Vol. 97. No. 3. P. 699–710.

T. Saari

University of Tampere,
Finland

WHAT IS THE NEW PSYCHOLOGICAL CONTRACT IN KNOWLEDGE-INTENSIVE WORK? — WHY AND HOW THE EXPECTATIONS OF THE EMPLOYEES HAVE CHANGED

Introduction

In this paper, I analyze why and how the psychological contracts of Finnish knowledge workers have been changing towards balanced-type contracts. Psychological contracts are widely studied, but there are only a few studies concentrating merely on knowledge work. The psychological contract refers to the employees' subjective view of the rights and obligations of his/her job [Rousseau, 1995]. Psychological contracts have been said changed from its traditional, so called relational type, towards new types that are not built on long careers on one organization anymore.

Knowledge work is best described as expert jobs that involve idea generation and creative problem-solving, alongside technical expertise. Knowledge work is also characterized by relatively high education level and autonomic work tasks [Blackler, 1995; Blom et al., 2002; Pyöriä, 2006]. Finland has gone through relatively rapid change of work life from farming to industrial economy and further to knowledge economy in only few decades. In the 21st century, Finland is a knowledge society, where a major of workers operate on knowledge intensive jobs [Pyöriä, 2006].

In Finland, the question of relationships between employees and their employer and work is particularly interesting because in Finland the careers in one organization have traditionally been quite long-term. The average duration of employment in one organization is 10 years, and the duration has even prolonged since the 1980's, when it was a little bit over 8 years on average [Lehto, Sutela, 2008]. At the same time, the prevalence of fixed-term or other atypical working forms have not become more common. Even though at the light of the statistics the employment relationships have not changed that much by length there seems to be big changes in the expectations and contents of the relationship.

Theoretical settings

The psychological contract is individual beliefs regarding the terms of an exchange agreement between the employee and the organization [Rousseau, 1995]. The basic type of psychological contract, on which all the other types are said to be build, is the transactional type [De Cuyper, De Witte, 2006]. According to Rousseau (1995) this type is based on trade, where employee changes work to payment and the emotional side of the relationship is minor. In the relational type, the emotional side has a major role, as the employee sees that loyalty is the most important thing of the exchange. This type has been considered as the traditional contract type, which also includes reciprocal loyalty and patriarchal care from the employers' side. The traditional contract type also includes the employees' belief on that employees also benefit from the organizations success. In current work life this central belief of shared faith has been put under threat, because of the insecurity of labor market and particularly on large scale redundancies also in economically successful organizations.

The balanced contract type is a mixture of the two other types discussed above. By Rousseau, it combines the emotional and transactional components of the contract, and forms a contract where the commitment and identification to the employer are essential, but the change of the tasks and continuous development are also emphasized (see also [Conway, Briner, 2005]).

There has been some confrontation on revealing which side is behind the changes of psychological contract: the employees or the employers. Some scholars see that employees themselves are changing the rules by concentration on career development over loyalty to one organization [Rasmussen, Håpnes, 2012] while some see that behind everything there are the organizations who are not committed to their employees [Baruch, 2001]. In this article, I will also contribute about this issue by analyzing how Finnish knowledge workers and supervisors, as representatives of the employer, see the development of the psychological contract.

In knowledge intensive organizations, the question of the reciprocal relationship between employees and employer is highly important, because the employees' knowledge is the most important capital the organizations has. It is thus significant that employees stay committed to the organization [Alvesson, 2000]. According to several studies, the full filled psychological contract is a precondition for commitment [Coyle-Shapiro, Kessler, 2002], whereas the breach of the contract may cause the descent of the level of the commitment [Grimmer, Oddy, 2007; Zhao et al., 2007]. However, in current work life several issues are affecting and changing the employees' relations to the organizations. It is thus important to resolve the mechanisms and modes of the shaping of psychological contracts in knowledge work.

Research design: data and method

The data includes 42 focused interviews collected in 2008 from four Finnish knowledge intensive organizations. Three of the organizations are from the private sector and one from the public sector. The first one is a large organization that operates in the insurance field, the second one is an adult education organization, and the third one is the research and development (R&D) unit of a multinational industry company. The last one is a call-centre¹ in telecommunication sector company.

The method is theory-driven content analysis [Krippendorff, 2004], where the theory chosen gives the guidelines to the analysis. The theory of psychological contract and its' traditional and balanced types [Rousseau, 1995] is thus used as the starting point of the analysis. The analysis also discusses with the ongoing debate and study about how the traditional contracts are being replaced by the new, balanced contract types. The analysis is divided into two chapters, in the first one I argue on how the knowledge workers see the background of the changes of the psychological contract and in the latter the focus is on the formats of the "new" contracts.

Analysis

How and why the breakage of the traditional contracts takes place

One of the most important causes of change of the psychological contract is the perceived insecurity of work life. This has also been stated in several other studies [Baruch, 2001]. In my data, the knowledge workers don't see themselves as a secured part of the workforce, but quite as the opposite: they are also threatened by the changes of the economic situation, even more than manual workers. Knowledge workers have to deal with the same insecurity as everybody else does. Employees are well aware of the changes on the labour market and on global economy. This makes employees feel insecure, even if everything would be still quite well in their own organization. Jean Cushen [2013] has written about "the angry knowledge workers" who feel that the employer organization has gone too far with the financialization, meaning the increasingly significant role of financial markets and motives of daily life. This can be seen also in my data, where workers think that the shareholders are far more important for the employer than workers.

¹ In general call centre work is not included, or accepted, to knowledge work because it's often seen as low-skilled and tayloristically organized work [Csillag et al., 2012]. However, in this particular call centre the work is technically demanding and includes autonomous working and wide-ranging skills, so it is justified to consider it as knowledge work (see also [Saari, Pyöriä, 2014]).

Employees seem to state that they are only reacting for the changes of the work life by re-thinking their psychological contracts, whereas the supervisors see the employees as the starters of the changes. Employees may be happy with their current job but still seek a new direction for their career. They think that they need new tasks and challenges at a certain time period. The younger workers have no plans to stay at the same organization for the whole career, but to change workplace multiple times over their careers. The psychological contract has deformed from relational type and now, at least for younger workers, the priority is to find a way for new challenges somewhere else. The employees seem to react for the changes in worklife: it is better to move on before the employment contract in current organization comes to an end. At the same time, the employees think that some of the older employees live in another world, where work does not change and that employees should react for the changes.

There has been visions of all kind about the knowledge workers high state and bright future. My analysis thus shows that knowledge workers don't see themselves as winners of the competition. They rather see themselves betrayed by the work life, as they are still ready to work hard, but the price, the security of work, is not available anymore. This "generalized insecurity" makes employees fear for the loss of their job, even if everything would still be fine in their own organization. Insecurity makes the old contract worthless: the employees see that the employer just can't promise the security anymore, so the employees react by chancing their expectation into more career focused direction.

However, also the employees themselves are changing the rules of the game and the psychological contract as well. As they react to the perceived insecurity by chancing their expectations and shifting the focus more to the career than loyalty to the current employer, it also makes the employers doubt the loyalty and commitment of the employees. It seems that the change of the psychological contracts is some kind of a self-feeding circle. In the next chapter, I will analyze what kind of expectations there are for on-the-job development and working time in the new kind of psychological contract.

New contract — Expectations for work time and development

One of the central components of the new psychological contract is work time. In Finland, the working time of expert workers has been risen over last decades, at the same time as other groups work time has descended. The knowledge workers in my data thus see that normal work time, about 40 hours per week, is their right and employers have an obligation to organize the work in a such way that employees complete their tasks without overtime work. At the same time employees are aware that the autonomic control of both the work tasks and work time are essential in

knowledge work, but they see that employer has the ultimate responsibility on organizing the work. Also employers see the normal working hours as a goal, but both sides also recognize that it can not always be achieved. Employees accept long days, if they are an exception, not the rule. Therefore the employees do not see overtime work as an obligation, or as a normal part of work life. The organizational culture has a major impact on the work time on knowledge time, and in my data some organizations have undergone major changes on working time practices. If the normal working hours is a norm throughout the organization, the employees feel more entitled to avoid working overtime. These kind of expectations are a sign of balanced contract type. The other sign is that employees may calculate when it is good for your career progress to work overtime.

The other central aspect of new psychological contracts is development on the job. It has been stated that development and on-the — job-training are replacing the lack of security in the job. They enhance the employability of the employees, if the career can not continue in the current organization [Rajan, 1997; Martin et al., 1998]. In knowledge work, the development is a prerequisite part of the work. The basic education can not keep up with the demand of the work, thus the tasks are changing rapidly and constantly [Benner, 2002, p. 26–29]. The previous studies have also shown that the manual workers hope that the development will help in maintaining the current job, whereas the knowledge workers in the same organization are hoping that it will improve their market value on the labor market also outside the current organization [Martin et al., 1998].

In this study the development possibilities are playing a major role on knowledge workers' psychological contracts. The knowledge workers see that organizations need skilled and developable employees and that it is also employees' central duty to develop their skills further throughout the career. They understand that it is no longer possible to work the whole career in the same tasks with the same methods, and employees need to keep up the changes. They see that formerly the demands of work have been more stable, but nowadays that kind of expectation would be impossible. Organizations need to succeed in competition, and employees and their skills are one central factor of organizations success.

The development is also the employees' own interest, beside the organizations interest. Employees see that they are entitled to develop their skills and that the knowledge-intensiveness nature of the work requires training. The employees also appreciate their freedom to choose when and what kind of training they wish to participate. As the employees see the value of their skill for the organizations and are also interested to develop their skills for personal reasons, they expect the organization to enable the training. Also the supervisors expect the employees to bear the responsibility of recognizing the need for training and organizing the practices of education by themselves.

As the employees recognize that they're expected to educate themselves further all the time to keep up the expectations of the employers, they also seem to take the career development outside the current organization as a natural part of work life. So the promise of employability may even lead people to make more short-term psychological contracts and lower the level of organizational commitment.

Conclusion and discussion

The results show that the psychological contract of knowledge workers is in a state of transformation. The knowledge workers react to changes in working life by changing their psychological contracts, including their expectations and attitudes towards work. Nonetheless it is clear that there is not just one type of psychological contract in knowledge work. The types are varying by organizations and sector of the business. The traditional contract form is being challenged by a new form in which employability compensates for the loss of job security. Knowledge workers expect to have reasonable working hours and the opportunity to develop their skills on the basis of their own career plans rather than the organization's needs. The new, balanced type is becoming more common, but nevertheless the traditional type has not completely vanished. At least some parts of it are still taken very seriously. Even in rapidly changing work life many employees see that career development is not all in all and the mutual loyalty is still highly appreciated. Even though knowledge work is autonomous, the employees don't want to be entrepreneurs, but to be part of reciprocal change with their employers.

References

- Alvesson M.* Social Identity and the Problem of Loyalty in Knowledge-Intensive Companies // *Journal of Management Studies*. 2000. Vol. 37. No. 8. P. 1101–1124.
- Baruch Y.* Employability: A Substitute for Loyalty? // *Human Resource Development International*. 2001. Vol. 4. No. 4. P. 543–566.
- Benner C.* *Work in the New Economy. Flexible Labor Markets in Silicon Valley*. Malden, MA: Blackwell Publishing, 2002.
- Blackler F.* Knowledge, Knowledge Work and Organizations: An Overview and Interpretation // *Organization Studies*. 1995. Vol. 16. No. 6. P. 1021–1046.
- Blom R., Melin H., Pyörriä P.* Social Contradictions in Informational Capitalism: The Case of Finnish Wage Earners and their Labor Market Situation // *The Information Society: An International Journal*. 2002. Vol. 18. No. 5. P. 333–334.
- Conway N., Briner R.* *Understanding Psychological Contracts at Work. A Critical Evaluation of Theory and Research*. N.Y.: Oxford University Press, 2005.

Coyle-Shapiro J., Kessler I. Exploring Reciprocity through the Lens of the Psychological Contract: Employee and Employer Perspectives // *European Journal of Work and Organizational Psychology*. 2002. Vol. 11. No. 1. P. 69–86.

Csillag S., Takacs S., Kiss S., Szilas R. Ethical Dilemmas in Call Centres: How to Survive the Modern Sweatshops? // *International Journal of Work Innovation*. 2012. Vol. 1. No. 1. P. 42–64.

Cushen J. Financialization in the Workplace: Hegemonic Narratives, Performative Interventions and the Angry Knowledge Worker // *Accounting, Organization and Society*. 2013. No. 38. P. 314–331.

De Cuyper N., De Witte H. The Impact of Job Insecurity and Contract Type on Attitudes, Well-Being and Behavioural Reports: A Psychological Contract Perspective // *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 2006. Vol. 79. No. 3. P. 395–409.

Florida R. *The Rise of the Creative Class*. N.Y.: Basic Books, 2002.

Grimmer M., Oddy M. Violation of the Psychological Contract: The Mediating Effect of Relational Versus Transactional Beliefs // *Australian Journal of Management*. 2007. Vol. 32. No. 1. P. 153–174.

Krippendorf K. *Content Analysis: An Introduction to Its Methodology*. Thousand Oaks, CA: Sage, 2004.

Lehto A.-M., Sutela H. Three Decades of Working Conditions. Findings of Finnish Quality of Work Life Surveys 1977–2008. Helsinki: Statistics Finland, 2008. <http://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/isbn_978-952-244-101-0.html>.

Martin G., Staines H., Pate J. Linking Job Security and Career Development in a New Psychological Contract // *Human Resource Management Journal*. 1998. Vol. 8. No. 3. P. 20–40.

Pyöriä P. *Understanding Work in the Age of Information: Finland in Focus*. Tampere: Tampere, University Press, 2006. <<http://urn.fi/urn:isbn:951-44-6600-4>>.

Rajan A. Employability in the Finance Sector: Rhetoric vs Reality // *Human Resource Management Journal*. 1997. Vol. 7. No. 1. P. 67–78.

Rasmussen B., Håpnes T. Permanent Temporariness? Changes in Social Contracts in Knowledge Work // *Nordic Journal of Working Life Studies*. 2012. Vol. 2. No. 1. P. 5–22.

Rousseau D. *Psychological Contracts in Organizations. Understanding written and unwritten agreements*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.

Saari T., Pyöriä P. The Committed Knowledge Worker: Antecedent or Outcome of Business Success? // *International Journal of Work Innovation* (forthcoming). (Included in: *Saari T.* *The Psychological Contracts and Organizational Commitment in Knowledge-Intensive Work* // Doctoral thesis. University of Tampere. 2014 <<http://urn.fi/URN:ISBN:978-951-44-9478-9>>.)

Zhao H., Wayne S., Glibkowski B., Bravo J. The Impact of Psychological Contract Breach on Work-Related Outcomes: A Meta-Analysis // *Personnel Psychology*. 2007. Vol. 60. No. 3. P. 647–680.

**ЗАТРАТЫ, ВЫПУСК
И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ
В МЕЖСТРАНОВОМ
КОНТЕКСТЕ**

А.Ю. Апокин,
И.Б. Ипатова

Центр
макрэкономического
анализа и краткосрочного
прогнозирования,
Лаборатория
анализа и прогноза
экономических процессов
Центра фундаментальных
исследований
НИУ ВШЭ

КОМПОНЕНТЫ СОВОКУПНОЙ ФАКТОРНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ОТНОСИТЕЛЬНО ДРУГИХ СТРАН МИРА: РОЛЬ ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В данной работе с помощью непараметрической оценки производственной функции (метод DEA), модифицированной в соответствии с подходом О’Доннелла [O’Donnell, 2008], мы оцениваем структуру изменений совокупной факторной производительности (СФП) для ВВП ряда экономик мира на двух выборках в период 1990–2010 гг. Полученные оценки мы применяем для изучения структуры изменений СФП в России.

Мы обнаружили, что увеличение интенсивности частных расходов на НИОКР на 1,0% ВВП через пять лет увеличивает средние темпы прироста СФП на 1,2 п.п., для интенсивности совокупных расходов на НИОКР ускорение роста СФП составляет 0,6–0,8 п.п.

Введение

Для анализа производительности экономики на макроуровне и в целях межстрановых сопоставлений исследователи преимущественно используют подход «арифметики роста». В рамках этого подхода СФП определяется как «остаток Солоу», а производственная функция предполагает полное использование запасов производственных факторов. Однако фактический выпуск часто не соответствует наблюдаемому набору факторов производства. Учет этого феномена добавляет к динамике производительности, помимо технического прогресса (экзогенного или эндогенного), дополнительный фактор неэффективности¹. На важность неэффективности как дополнительного из-

¹ Данную неэффективность можно трактовать и как производственную, и как аллокативную.

мерения динамики СФП обращают внимание и исследователи со стороны «арифметики роста» [Jones, 2013].

Мы используем межстрановые сопоставления в анализе панельных данных на основе подхода технической эффективности. Этот подход достаточно давно применяется в литературе для межстрановых исследований². Несмотря на это, он редко используется для сопоставлений совокупной факторной производительности в качестве альтернативы подходу «арифметики роста».

Описание используемых методов оценки

Анализ данных методом огибающей (метод DEA)

Метод DEA решает оптимизационные задачи математического программирования [O'Donnell, 2008]. DEA не требует априорных предположений о распределении ошибок. В его основе лежат следующие предпосылки:

- 1) все необходимые переменные объемов и цен наблюдаются без ошибок;
- 2) производственная метафункция (общая для всех стран) кусочно-линейна;
- 3) меньшие количества выпуска и затрат доступны;
- 4) производственное множество выпукло.

Техническая эффективность (ТЭ) равна функции расстояния по выпуску (отношению выпуска страны к максимально возможному при фиксированных затратах). Максимально возможные выпуски, соответствующие разным затратам, образуют детерминистическую производственную границу. ТЭ — относительный показатель, упорядочивающий наблюдения в выборке.

Совокупная факторная производительность и ее составляющие

Подход технической эффективности предполагает определение СФП как отношения агрегированного выпуска к агрегированным затратам после исключения влияния цен на продукты и производственные факторы. О'Доннелл в своей работе [O'Donnell, 2008] приводит разложение СФП в этом определении на ряд компонентов: технологический компонент, техническую эффективность, эффективность от масштаба и смешанную эффективность. Произведение последних трех показателей равно эффективности СФП.

² Наиболее близким представляется межстрановое сопоставление секторов в работе [Hultberg et al., 2004].

Для статистического исследования интерес представляют не столько уровни перечисленных компонентов СФП, сколько их динамика во времени и по выборке. Изменение СФП согласно разложению [O'Donnell, 2008] состоит из:

1) технологического изменения — изменения максимально возможной СФП стран во времени;

2) изменения технической эффективности — движения к границе производственных возможностей или от нее при сохранении пропорций выпуска и используемых факторов;

3) изменения эффективности от масштаба — движения вдоль производственной границы в целях извлечения выгоды от масштаба;

4) изменения смешанной эффективности — движения к границе производственных возможностей или от нее при снятии ограничений на первоначальные пропорции выпуска и используемых факторов.

Для агрегированных индексов выпуска и расходов чаще всего используются индексы Ласпейреса, Пааше, Фишера, Лоуи, Мальмквиста, Хикса-Мурстена, Фера — Примонта. В данной работе эмпирический анализ проводится на основе индекса совокупной факторной производительности Фера — Примонта [Färe, Primont, 1995], который не требует знаний о ценах.

Концептуальная схема для построения моделей долгосрочного влияния глобального социально-экономического и научно-технологического развития на параметры российской экономики

В целом за основу взята концептуальная схема взаимосвязи социально-экономического и научно-технологического развития, представленная на рис. 1 и, как правило, используемая в литературе.

Предполагается, что процесс адаптации научных результатов осуществляется посредством технологического развития и сопровождается появлением и широким распространением новых товаров и услуг. Влияние технологического развития на социально-экономическое осуществляется в несколько этапов.

На первом этапе происходит выбор между тремя вариантами технологического развития:

- импортом готовых товаров и услуг;
- импортом готовых технологических концепций (в виде патентов) с их последующей адаптацией в производстве;
- разработкой собственных технологических концепций и их внедрением.

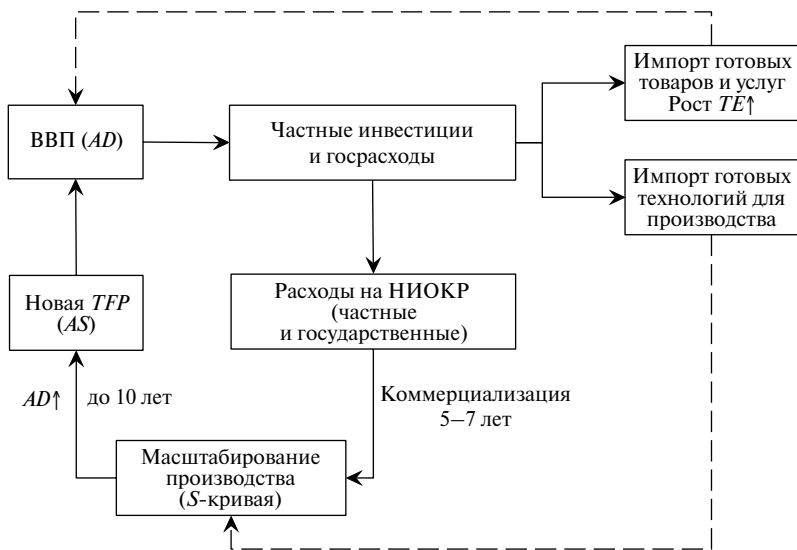


Рис. 1. Схема взаимосвязи социально-экономического и научно-технологического развития

Эти варианты существенно различаются продолжительностью цикла влияния на социально-экономическое развитие.

Первый вариант (импорт технологий через готовую продукцию) позволяет получить результаты практически сразу (по мере импорта товара или оборудования, т.е. в сроки не более одного-двух лет).

Второй вариант предполагает разработку собственного инженерного или технологического решения на базе предлагаемой концепции (уже существующего патента или пакета патентов) и занимает не менее трех-пяти лет до получения результатов на стадии массового производства.

Третий вариант подразумевает полноценную коммерциализацию технологического решения «с нуля», а не на базе готового патента и потому не может занимать менее 10 лет.

В действительности все три варианта развития осуществляются параллельно в различных областях. Следует отметить, что под расходами на НИОКР в статистике понимаются и разработка полностью новых решений, и адаптация с частичным улучшением существующих технологий (патентов). Следовательно, в расходах на НИОКР фактически не разделяются расходы на второй (адаптация патентов) и третий (разработка патентов) варианты технологического развития, выделяются только расходы на собственно покупку патентов.

Поэтому при использовании показателей динамики (интенсивности) расходов на НИОКР необходимо учитывать, что в указанной динамике смешиваются влияние процессов научно-технологического развития разных уровней, а сами значения показателей в этом смысле усреднены по вариантам разработки.

Оценка величины влияния научно-технологического развития на социально-экономическое с помощью подхода границы производственных возможностей

Оценка глобальной технологической границы проводилась на двух выборках: для широкого круга экономик («мира») и контрольной выборки — группы развитых стран, эффективность и технологический уровень производства в которых считаются эталонными («ОЭСР-1990»), и России. Мы предполагаем, что масштаб экономик может влиять на оценку ГПВ (малые экономики могут располагаться на границе). Контрольная выборка исключает подобные случаи, трудно объяснимые с экономической точки зрения.

При отборе в контрольную выборку учитывался уровень экономического развития страны, устойчивость развития (в первую очередь отсутствие трансформационного спада), уровень технологического развития (объем и интенсивность, а также структура расходов на НИОКР) и регуляторного (деловой климат). Всеми этими качествами по сравнению с другими странами мира страны контрольной выборки должны были обладать на протяжении всего периода 1990—2010 гг. Для состава контрольной выборки были взяты страны, входившие в состав ОЭСР по состоянию на 1990 г.

Производственные границы оценивались методом DEA. Этот метод рассчитывает сопоставимые по странам и во времени уровни СФП и ее компонентов, поэтому разумным требованием является сбалансированность панельных данных. В результате в выборку «ОЭСР-1990» вошли 23 страны (кроме Ирландии) и Россия, а мировая производственная граница оценивалась по 91 стране.

Для оценки моделей использовалась база данных по широкому кругу индикаторов научно-технологического и экономического развития, подготовленная ранее. В числе прочего база данных содержит оценки объемов труда и капитала для ста экономик мира в период 1990—2010 гг., а также информацию по целому ряду показателей научно-технологического развития, включая расходы на НИОКР и интенсивность НИОКР.

В данной работе в качестве показателя выпуска использовался ВВП по ППС в сопоставимых ценах 2005 г. В качестве факторов были выделены запас основного капитала (по ППС в сопоставимых ценах 2005 г.), численность экономически активного населения и среднее количество лет образования, полученного людьми старше 25 лет, как показатель величины человеческого капитала. При выборе факторов учитывались международный опыт построения производственной границы, а также полнота данных переменных по странам и годам.

Моделирование влияния научно-технологических показателей на социально-экономические

Для моделирования темпов прироста СФП использовались следующие предположения:

1) согласно концептуальной схеме взаимосвязи социально-экономического и научно-технологического развития (см. рис. 1) расходы на проведение НИОКР должны влиять на совокупную факторную производительность с лагом в 10–15 лет;

2) при этом госрасходы на НИОКР слабо варьируются во времени и по своей сути близки к фиксированным страновым эффектам;

3) частные расходы на НИОКР чаще имеют прикладную направленность, поэтому быстрее приводят к социально-экономическому результату.

Все модели из этого подраздела оценивались на панельных данных с фиксированными эффектами. Модель 1 (см. табл. 1) включает лаг уровня СФП и авторегрессионную часть первого порядка (AR(1)). Первый показатель проверяет гипотезу β -конвергенции: чем выше значение уровня СФП, тем меньше будут темпы его прироста в следующем периоде. Эту гипотезу подтверждает значимый отрицательный коэффициент. В моделях 2 и 4 сохраняются результаты M1, но добавляется показатель расходов на НИОКР: M2 — частных, M4 — общих.

В модели 3 и 5 включены факторы институциональной среды, степени развития инфраструктуры, демографии, финансовой сферы, внешних шок и взаимосвязей с остальным миром. В результате значимыми с положительным коэффициентом оказались агрегированный индекс развития институтов, рассчитываемый по методологии Fraser Institute, темпы прироста числа пользователей стационарных и мобильных телефонных соединений и внешнеторговый оборот (% ВВП).

Расходы на НИОКР, как частные, так и совокупные, значимы (кроме M2) с пятым лагом. Данный лаг более чем в 2 раза меньше ожидаемого, но, как уже было сказано, наиболее приемлемым объяснением может служить природа этих вложений: бизнес заинтересован в скорейшей коммерциа-

лизации научных разработок. Импорт технологий также уменьшает среднее время получения реальной отдачи от инвестиций.

Таблица 1. Результаты оценивания моделей темпов прироста СФП (выборка «мир»)

Зависимая переменная — темпы прироста СФП	M1	M2	M3	M4	M5
Частные расходы на НИОКР, % ВВП, 5-й лаг		0,63 (0,511)	1,24*** (0,466)		
Общие расходы на НИОКР, % ВВП, 5-й лаг				0,82* (0,446)	0,64* (0,365)
Уровень СФП, 1-й лаг	-33,44*** (3,477)	-33,02*** (4,094)	-54,18*** (4,514)	-38,93*** (4,462)	-59,38*** (4,312)
Индекс развития институтов			2,48*** (0,394)		2,63*** (0,385)
Темпы прироста числа пользователей телефонов			0,07*** (0,014)		0,04*** (0,009)
Внешнеторговый оборот, % ВВП			0,05*** (0,009)		0,07*** (0,009)
Темпы прироста СФП, 1-й лаг	0,20*** (0,023)	0,20*** (0,042)	0,12*** (0,040)	0,17*** (0,039)	0,18*** (0,036)
Константа	11,26*** (1,090)	14,83*** (1,757)	1,29 (2,572)	15,50*** (1,676)	-0,29 (2,475)
Число наблюдений	1729	432	432	682	673
R^2	0,083	0,168	0,336	0,130	0,334
Число стран	91	31	31	69	68

Примечание к табл. 1–3: *, **, *** Уровни значимости 10%, 5% и 1% соответственно. В скобках указаны стандартные ошибки коэффициентов.

Для темпов прироста технической эффективности (см. табл. 2) и эффективности СФП (см. табл. 3) были построены и оценены уравнения сходной спецификации. Гипотеза о β -конвергенции не отвергается во всех моделях. Лаги темпов прироста зависимого показателя также везде значимы. Показатели институционального развития, инфраструктуры и внешней торговли в большинстве случаев значимы и положительно влияют и на эффективность СФП, и на ее составляющую — техническую эффективность.

Положительное влияние расходов на НИОКР на социально-экономическое развитие также было подтверждено, причем с лагом, соответствующим

шим среднему по схеме предполагаемому значению. Основную вариацию объясняющей переменной обеспечивают частные инвестиции. Государственные расходы на НИОКР оказались незначимы во всех моделях, так как имеют небольшую вариацию.

Таблица 2. Результаты оценивания моделей темпов прироста технической эффективности (выборка «мир»)

Зависимая переменная — темпы прироста технической эффективности	M1	M2	M3	M4	M5
Частные расходы на НИОКР, % ВВП, 5-й лаг		0,83** (0,418)	0,81* (0,420)		
Общие расходы на НИОКР, % ВВП, 5-й лаг				1,05*** (0,372)	0,76** (0,329)
Уровень технической эффективности, 1-й лаг	-21,07*** (1,506)	-13,82*** (2,379)	-15,55*** (2,452)	-20,20*** (2,507)	-19,35*** (2,195)
Индекс развития институтов			0,88*** (0,336)		0,77** (0,325)
Темпы прироста пользователей телефонных соединений			0,01 (0,012)		0,02* (0,008)
Внешнеторговый оборот, % ВВП			0,01* (0,008)		0,01 (0,008)
Темпы прироста технической эффективности, 1-й лаг	0,26*** (0,022)	0,26*** (0,047)	0,25*** (0,046)	0,22*** (0,039)	0,36*** (0,037)
Константа	17,25*** (1,202)	10,77*** (1,948)	4,60* (2,680)	15,48*** (2,001)	8,55*** (2,619)
Число наблюдений	1,729	432	432	682	673
R^2	0,156	0,130	0,163	0,13	0,224
Число стран	91	31	31	69	68

Таблица 3. Результаты оценивания моделей темпов прироста эффективности СФП (выборка «мир»)

Зависимая переменная — темпы прироста эффективности СФП	M1	M2	M3	M4	M5
Частные расходы на НИОКР, % ВВП, 5-й лаг		1,05** (0,418)	1,21*** (0,387)		

Зависимая переменная — темпы прироста эффективности СФП	M1	M2	M3	M4	M5
Общие расходы на НИОКР, % ВВП, 5-й лаг				1,13*** (0,390)	0,80** (0,318)
Уровень эффективности СФП, 1-й лаг	-15,64*** (2,201)	-12,68*** (2,169)	-21,83*** (2,364)	-15,13*** (2,418)	-22,34*** (2,282)
Индекс развития институтов			1,51*** (0,321)		1,58*** (0,331)
Темпы прироста пользователей телефонных соединений			0,01 (0,011)		0,01* (0,008)
Внешнеторговый оборот, % ВВП			0,05*** (0,007)		0,05*** (0,008)
Темпы прироста эффективности СФП, 1-й лаг	0,24*** (0,023)	0,20*** (0,038)	0,19*** (0,034)	0,16*** (0,037)	0,24*** (0,034)
Константа	8,85*** (1,148)	9,06*** (1,550)	1,33 (2,203)	9,77*** (1,512)	-0,23 (2,194)
Число наблюдений	1,729	432	432	682	673
R ²	0,077	0,125	0,275	0,079	0,235
Число стран	91	31	31	69	68

Оценка влияния научно-технологического развития на параметры отдельной экономики (на примере России)

Анализ динамики оценок технологического показателя и показателей эффективности России

Используемые в исследовании предпосылки подразумевают рассмотрение влияния технологического развития через динамику и изменение структуры СФП. Для России динамика и структура СФП приведены на рис. 2.

Следует отметить, что оценка методом DEA отражает в том числе существенный трансформационный спад, который проявился в сокращении практически всех без исключения компонентов СФП. Так как отдельное отражение эффекта трансформации отраслевой структуры в разложении методом DEA не предусмотрено, спад за счет собственно трансформационного кризиса отражен преимущественно в динамике остаточной эффективности.

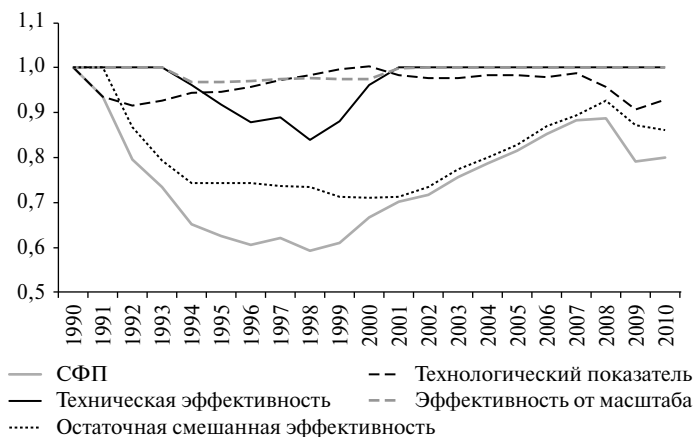


Рис. 2. Сопоставительная динамика компонентов СФП экономики России, индекс, 1990 = 100

При этом восстановление основных компонент СФП до оптимального уровня согласно оценке произошло после кризиса 1998 г., и динамика СФП в последние 15 лет определялась преимущественно восстановлением остаточной эффективности.

Быстрое восстановление всех компонент СФП частично объясняется и побочными эффектами метода огибающей: специфичное для России сочетание издержек и выпуска практически не повторяется в других странах. Таким образом, на этом участке технологическая граница (огибающая) должна пройти через точки, соответствующие России.

Сопоставление ошибок моделей для России и выбор модели для прогноза

Ошибку регрессии (т.е. дистанцию от фактического до модельного значения зависимой переменной) можно рассматривать как эффект влияния на зависимую переменную совокупности прочих факторов, не учтенных при оценке. При этом в силу усреднения при оценке регрессии ошибки существенно различаются в зависимости от страны и года.

Целесообразно предположить, что модель с устойчиво более низкой ошибкой регрессии для России более пригодна для прогноза российских показателей. Поэтому выбор модели для прогноза показателей по России должен учитывать не среднеквадратическую величину ошибки, которая используется для измерения качества регрессии, а величину и динамику ошибки регрессии для России.

На рис. 3–5 приведена динамика относительного положения наблюдений по России для выборки «мир». Более высокий ранг (место) соответствует более точному описанию моделью динамики российских показателей, более низкий (например, первое место по величине ошибок) подразумевает невысокую точность даже на обучающей выборке. Наилучшая динамика ошибок по этому критерию наблюдается в модели для компонента СФП «техническая эффективность», на втором месте модель для СФП в целом.

Особый интерес представляет существенное различие ранга ошибок при использовании в качестве фактора частных и совокупных расходов на НИОКР. Ошибки в первом случае, как правило, оказывались существенно больше, даже если скорректировать ранг на размер выборки.

Можно предположить, что динамика частных расходов на НИОКР в России гораздо слабее влияет на изменения СФП и ее компонент из-за проблем измерения расходов на НИОКР, а также из-за небольшой доли частных расходов на НИОКР в структуре совокупных расходов на последнее. По этой

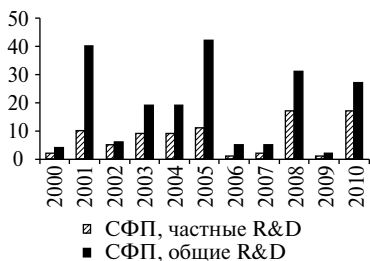


Рис. 3. Динамика ранга ошибки для России, уравнения СФП, индекс

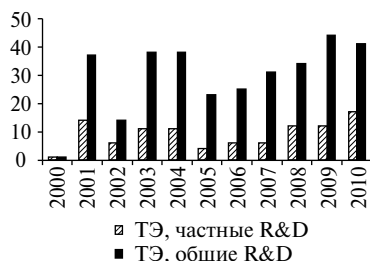


Рис. 4. Динамика ранга ошибки для России, уравнения технической эффективности, индекс

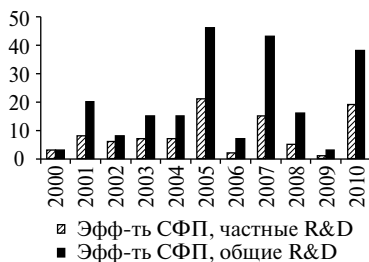


Рис. 5. Динамика ранга ошибки для России, уравнения эффективности СФП, индекс

причине модели с фактором частных НИОКР, несмотря на более четкое теоретическое обоснование, для прогноза использоваться не будут.

Источники

Färe R., Primont D. Multi-output Production and Duality: Theory and Applications. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1995.

Hultberg P.T., Nadiri M.I., Sickles R.C. Cross-country Catch-up in the Manufacturing Sector: Impacts of Heterogeneity on Convergence and Technology Adoption // Empirical Economics. 2004. Vol. 29. No. 4. P. 753–768.

Jones C. Misallocation, Input-Output Economics, and Economic Growth // Acemoglu D., Arellano M., Dekel E. Advances in Economics and Econometrics. Tenth World Congress. Vol. II. Cambridge University Press, 2013.

O'Donnell C.J. An Aggregate Quantity-price Framework for Measuring and Decomposing Productivity and Profitability Change. Centre for Efficiency and Productivity Analysis Working Papers WP07/2008. University of Queensland. 2008.

К.В. Михалко

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ И ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ В РОССИИ¹

Введение

Последнее столетие сопровождалось уменьшением занятости в промышленном секторе в индустриально развитых странах. В общем случае структурные изменения — «изменения в структуре экономической системы под воздействием различных экономических и внеэкономических факторов, процессов управления экономической системой»². Однако в контексте данной работы под структурным сдвигом мы будем подразумевать более узкое понятие, относящееся к изменению не всей структуры экономики, а только занятости и добавленной стоимости в различных отраслях экономики. Первые работы, отмечающие наличие структурных изменений в процессе роста экономики, появились уже давно [Kuznets, 1957; 1973; Chenery, 1960]. Существует большое количество литературы, которая показывает, насколько существенно для экономического роста правильное перераспределение труда, а именно из менее продуктивных отраслей в отрасли с более высокой производительностью. Так, в работе [Duarte, Restuccia, 2010] авторы приходят к выводу о том, что различия в производительности труда могут приводить не только к стагнации роста, но даже к рецессии в связи с переходом рабочих из промышленного и сельскохозяйственного секторов в сектор услуг, характеризующийся в большинстве случаев более низкой производительностью труда. Ключевым фактором роста стран Азии и стагнации стран Латинской Америки является направление движения труда: из менее производительных в более производительные отрасли в Азии и наоборот — в странах Латинской Америки [McMillan, Rodrik, 2011].

¹ Исследование осуществлено в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г. Автор выражает особую благодарность Д.А. Веселову за ценные замечания и помощь на этапе подготовки работы, кроме того, признателен В.А. Бессонову, А.М. Яркину, Н.Г. Арефьеву, коллективу Лаборатории макроэкономического анализа, а также участникам секции «Затраты, выпуск и производительность в межстрановом контексте» XVI Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, 7–10 апреля, 2015 г.

² Общеэкономический и экономико-математический объяснительный словарь Лопатникова, 2013.

Всего существует два широко известных механизма, вызывающих структурные изменения: эффект Баумоля [Baumol, 1967; Vollrath, 2009; Acemoglu, Guerrieri, 2006; Zuleta, 2007; McMillan, Rodrik, 2011] и эффект Энгеля [Kongsamut et al., 2001; Echevarria, 1997; Laitner, 2000; Murphy, 1989]. В данной работе мы учтем каждый из них, чтобы оценить влияние структурных изменений на перераспределение труда в Российской Федерации. Эффект Баумоля связан с так называемым несбалансированным ростом экономики: различные темпы роста в секторах экономики приводят к перераспределению труда из одних отраслей в другие. Эффект Энгеля связан с более наглядной проблемой: по мере роста дохода индивида структура потребительской корзины меняется непропорционально: расходы на питание возрастают в меньшей степени, чем расходы на услуги.

Помимо эффектов, описанных выше, перераспределение труда может быть связано с наличием Голландской болезни — негативным эффектом, который оказывает на экономическое развитие укрепление реального курса национальной валюты в результате бума в сырьевом секторе экономики. В рамках России проблема наличия Голландской болезни является насущной, учитывая богатую наделенность страны природными ресурсами и большую долю топливно-энергетических товаров в экспорте (немногим более 70%).

Основная цель данной работы — объяснить динамику перераспределения занятости в Российской Федерации с помощью трех эффектов: эффекта Баумоля, закона Энгеля и эффекта открытой экономики (Голландская болезнь).

Большинство работ, посвященных проблеме Голландской болезни в России, опираются на различные факты, которыми сопровождается Голландская болезнь: укрепление реального валютного курса, уменьшение темпов роста, увеличение экспорта в секторе, испытывающем подъем, и др. Однако в то время как в работе [Algieri, 2004] показано наличие Голландской болезни в России, авторы [Oomes, Kalcheva, 2007] и [Borko, 2007] приходят к выводу о ее отсутствии, так как помимо увеличения реального валютного курса, остальные симптомы могут быть вызваны не столько самой болезнью, сколько спецификой российской экономики и в особенности институциональными аспектами.

Данное исследование предлагает применить подход, используемый в работе [Iscan, 2013], для изучения динамики перераспределения труда в Российской Федерации. В базовой работе [Ibid.] автор использует трехсекторную модель с двумя эффектами, вызывающими структурные изменения, и наличием сектора, способного вызвать Голландскую болезнь, для объяснения динамики занятости в Канаде. Результаты его исследования подтвержда-

ют наличие Голландской болезни в экономике Канады и говорят о том, что особо значимым ее влияние было после 2000 г., в то время как в предыдущие годы основными являлись эффект Баумоля и закон Энгеля.

Использование такой модели позволяет не только ответить на вопрос о наличии Голландской болезни или структурных изменений, но и оценить их относительное влияние на занятость в разных отраслях Российской Федерации, их изменение во времени и влияние каждого из эффектов, вызывающих структурные изменения, в отдельности, что является особенно интересным в связи с результатами работ, исследующих проблему наличия эффекта открытой экономики в России.

1. Модель

В данном разделе представлена модель [Iscan, 2013], с помощью которой впоследствии будет проведен анализ российских данных, с целью определения влияния структурных изменений и Голландской болезни на занятость в промышленном секторе.

Время дискретно: $t = 0, 1, 2, \dots$. Продолжительность каждого периода — год.

1.1. Производство

Существует три сектора конечной продукции: сельскохозяйственный a , сектор (частных) услуг s и промышленный сектор m . Единственный ресурс, затрачиваемый в ходе производства, — труд L , который полностью мобилен между секторами. Производство в каждом секторе зависит от производительности труда, варьирующейся как по времени, так и между секторами: $A_{it} = \{A_{at}, A_{st}, A_{mt}\}$. Темпы роста производительности экзогенны: $\frac{A_{it}}{A_{i,t-1}} = g_{it}$, для $i \in \{a, m, s\}$.

Производственная функция в каждой отрасли a, m, s линейна по труду. Для каждой $i \in \{a, m, s\}$ добавленная стоимость в период t равна:

$$Y_{it} = A_{it}L_{it}. \quad (1)$$

Весь выпуск, не затраченный в период t , исчезает в конце этого периода.

Кроме того, существует сектор горнодобывающей промышленности, доход которого экзогенен: $P_{ot}Y_{ot}$, где P_o — цена конечной продукции сектора, определяемая на иностранных рынках.

1.2. Предпочтения

Сторона спроса в экономике состоит из предпочтений относительно потребляемого блага C , включающего пищевые товары f , непищевые товары n и частные услуги s , которые производятся соответственно в одном из трех секторов экономики: сельскохозяйственном, секторе промышленности и секторе услуг. В экономике существует бесконечно живущее репрезентативное домашнее хозяйство с экзогенными темпами роста: $\frac{L_t}{L_{t-1}} = n_t$.

Предпочтения потребителей относительно трех потребительских благ C_j , где $j \in \{f, n, s\}$ описываются функцией полезности $U(c)$:

$$U(C) = \left[\sum_{j \in \{f, n, s\}} \eta_j^{\frac{1}{\nu}} (C_j + \gamma_j)^{\frac{\nu-1}{\nu}} \right]^{\nu}, \quad (2)$$

где $\nu > 0$ — эластичность замещения между товарными категориями; η_j — относительный вес каждой товарной категории ($\sum_{j \in \{f, n, s\}} \eta_j = 1$); $\gamma_j \in (-\bar{\gamma}; \bar{\gamma})$ и $\bar{\gamma} < \infty$ — прожиточный минимум или исходное наделение ресурсами в секторе i ; C_i — потребление товара, производимого i -м сектором. $\bar{C}_j = C_i + \gamma_j$ — потребление каждой из товарных категорий вне зависимости от размера начального наделения или прожиточного минимума. Параметр ν — эластичность замещения между товарными категориями: если $\nu < 1$, товарные категории являются не идеальными субститутами, при $\nu > 1$ товары — не идеальные complements.

Потребление непищевого товара состоит из потребления товаров, произведенных за рубежом, и товаров, произведенных дома:

$$C_{nt} = \mu^{-\mu} (N_t)^{\mu} (1 - \mu)^{\mu-1} (N_t^*)^{1-\mu}, \quad (3)$$

где «*» обозначает иностранные переменные; $\mu \in (0, 1)$ — вес товаров, произведенных в домашней экономике, в потреблении непищевых товаров.

Цена иностранного непищевого товара P_{nt}^* задана экзогенно. Общая цена композитного потребляемого блага: $Q_t = P_{nt}^{\mu} (P_{nt}^*)^{1-\mu}$.

1.3. Рынки и равновесие

Цены продуктов и отдача от факторов производства определяются на конкурентных рынках. *Конкурентное равновесие* в данной экономике — это набор состоящий из неотрицательного потребления каждого из благ, доли занятых в каждом из секторов, при которой каждая репрезентативная фирма $j \in \{f, n, s\}$ максимизирует свою прибыль, репрезентативное домохозяйство максимизирует свою полезность, все рынки уравновешены и соблюдается баланс международной торговли в каждый период.

Уравновешенность рынков:

$$Y_{at} = L_t C_{jt}, \quad Y_{st} = L_t C_{st}; \quad (4)$$

$$P_{nt} Y_{mt} + P_{ot} Y_{ot} = P_{nt} L_t N_t + P_{nt}^* L_t N_t^*; \quad (5)$$

$$L_t = L_{at} + L_{mt} + L_{st}. \quad (6)$$

Из конкуренции на товарном рынке и максимизации прибыли фирмами следует равенство заработной платы и предельного продукта труда. Из полной мобильности труда между отраслями следует существование единой заработной платы.

Задача фирмы:

$$\max_{L_{jt}} (P_{jt} A_{jt} L_{jt} - w L_{jt}). \quad (7)$$

Условия первого порядка задачи фирмы:

$$\frac{P_{jt}}{P_{nt}} = \frac{A_{mt}}{A_{at}}, \quad \frac{P_{st}}{P_{nt}} = \frac{A_{mt}}{A_{st}}. \quad (8)$$

Задача домашнего хозяйства:

$$\left\{ \begin{array}{l} \max_{C_f, N, N^*, C_s} \left[\sum_{j \in \{f, n, s\}} \eta_j^{\frac{1}{v}} (C_j + \gamma_j)^{\frac{v-1}{v}} \right]^{\frac{v}{v-1}} \\ P_f Y_a + P_n Y_m + P_s Y_s + P_o Y_o \geq P_n C_n + P_f C_f + P_s C_s \end{array} \right. \quad (9)$$

Условия первого порядка задачи домашнего хозяйства:

$$\left[\left(\frac{\eta_j}{\eta_n} \right) \left(\frac{C_{nt}}{C_{jt}} \right) \right]^{\frac{1}{v}} = \frac{P_{jt}}{Q_{jt}}; \quad (10)$$

$$\frac{P_{nt} N_t}{P_{nt}^* N_t^*} = \frac{\mu}{1 - \mu}, \quad (11)$$

где $j \in \{f, s\}$

Теперь мы можем оценить факторы, ответственные за перераспределение труда между отраслями, и постараться отделить влияние Голландской болезни от влияния структурного сдвига на занятость в промышленном секторе.

1.4. Структурный сдвиг

Для начала, рассмотрим закрытую экономику. Таким образом, добавленная стоимость горнодобывающей промышленности равна нулю ($P_o N_o = 0$) и потребляется непищевое благо, произведенное только на территории нашей страны ($\mu = 1$). Доля занятых в промышленном секторе в равновесии:

$$\frac{L_{mt}}{L_t} = L_{mt} = \frac{1 + \Gamma(A_t)}{1 + \Phi(A_t)}; \quad (12)$$

$$\Gamma(A_t) = \frac{\gamma_f}{A_{at}} + \frac{\gamma_s}{A_{st}} - \frac{\gamma_n}{A_{mt}} \Phi(A_t); \quad (13)$$

$$\Phi(A_t) = \left(\frac{A_{mt}}{A_{at}} \right)^{1-\nu} \left(\frac{\eta_f}{\eta_n} \right) + \left(\frac{A_{mt}}{A_{st}} \right)^{1-\nu} \left(\frac{\eta_s}{\eta_n} \right). \quad (14)$$

Правая часть уравнения (12) содержит две переменные, зависящие от времени ($\Gamma(A_t)$) и ($\Phi(A_t)$), которые отвечают за перераспределение труда между секторами. Влияние ($\Gamma(A_t)$) на изменение занятости в промышленном секторе происходит из-за различий в эластичности дохода по потреблению разных товарных категорий и может быть интерпретирован как эффект Энгеля. Когда размеры первоначальной наделенности равны нулю, эффект Энгеля исчезает ($\Gamma(A_t) = 0$).

В числителе уравнения (12) присутствует член ($\Phi(A_t)$), который состоит из отношений производительности в промышленном секторе к производительности сектора услуг и сельскохозяйственного сектора. Совместное влияние относительных производительностей на занятость в промышленном секторе может быть отнесено к эффекту Баумоля. Когда рост производительности во всех отраслях одинаковый, эффект Баумоля исчезает ($\Phi(A_t) = 0$).

1.5. Голландская болезнь

В открытой экономике ($P_o N_o \in 0$ и $0 < \mu < 1$) появляются дополнительные силы, отвечающие за перераспределение труда в экономике. Однако механизмы, которые связывают эти силы и перераспределение труда, идентичны тем, что были описаны ранее. С учетом Голландской болезни уравнение, определяющее равновесную долю занятых в производственном секторе, стало более сложным и выглядит следующим образом:

$$L_{mt} = \frac{1 + \Gamma(A_t)^*}{1 + q^{(1-\mu)(1-\nu)} \Phi(A_t) \left(1 + \frac{P_{ot} Y_{ot}}{P_{mt} Y_{mt}} \right)}, \quad (15)$$

где $q = \frac{P_{mt}}{P_{ot}^*}$ — отношение цен промышленных (непищевых) товаров, произведенных в домашней экономике и за границей. Стоит отметить, что это более узко определенное понятие, чем условия торговли, так как тут учитывается только отношение цен на товары, произведенные в промышленном секторе. Уравнение для члена ($\Gamma(A_t)^*$), отвечающее за изменения в занятости за счет различий в эластичности, теперь включает термин q . Эффект отно-

сительной секторной производительности, заключенный в Φ , совпадает с уравнением (14).

$$\Gamma(A_t) = \frac{Y_f}{A_{at}} + \frac{Y_s}{A_{st}} - \frac{Y_n}{A_{mt}} q^{-\nu(1-\nu)} \Phi(A_t). \quad (16)$$

При включении в рассмотрение сектора горнодобывающей промышленности также возникает эффект, связанный с относительными размерами добавленных стоимостей в промышленности и секторе, вызывающем Голландскую болезнь: чем больше добавленная стоимость горнодобывающего сектора по сравнению с добавленной стоимостью промышленного сектора, тем меньше людей заняты в промышленном секторе.

2. Калибровка

Основной базой данных как для настоящей работы, так и для работы [Iscan, 2013], является KLEMS Russia (Canada); она использовалась для нахождения данных по добавленной стоимости секторов ($P_{jt}Y_{jt}$), занятости (L_{jt}) и производительности труда (A_{jt}). Доли каждой из товарных категорий в потреблении домохозяйства — сельскохозяйственного, промышленного и сектора услуг (η_s, η_m, η_j) — находились из базы данных РОССТАТа как доли каждой из товарных категорий в потребительской корзине. В качестве прокси для параметра q — условий торговли промышленными товарами был взят реальный валютный курс. Такое прокси имеет свои недостатки: условия торговли включают товары не только промышленного сектора, но и всех других секторов. Автор статьи [Iscan, 2013], на которую опирается данная работа, наглядно показывает, насколько важно учитывать различия между условиями торговли и показателем q . В своей работе Искан определяет условия торговли промышленными товарами как отношение дефлятора импорта промышленных товаров и сборного индекса цен, полученного из индексов цен добавленной стоимости и долей в экспорте каждой из составляющих. Однако на текущий момент мы не располагаем достаточным количеством данных, а именно дефлятором импорта, чтобы посчитать эквивалент показателя q для России. Доля иностранных промышленных товаров в потреблении μ — среднее значение за весь промежуток (1995–2009 гг.) дроби: $\frac{VA_{man} - EX_{man}}{VA_{man} - EX_{man} + IM_{man}}$. Параметр эластичности замещения между товарными категориями ν минимизирует сумму квадратов отклонений в каждом секторе на всем промежутке времени ($\nu = 0,405$). Параметры первоначальной наделенности или прожиточного минимума калибровались таким образом, чтобы реальные и модельные данные по доли занятых в каждом из секторов совпадали в первый период

($\gamma_f = 40,0106$, $\gamma_s = 17,5966$, $\gamma_n = 0$). Следует отметить, что, как и в работе Искана ($\gamma_f = -0,03$, $\gamma_s = 0,001$, $\gamma_n = -0,01$), параметры первоначальной наделенности указывают на то, что закон Энгеля не выполняется, поскольку он предсказывает, что γ_f должна быть отрицательной, так как людям необходимо сначала выйти на определенный уровень потребления, чтобы затем начать пользоваться товарами промышленного сектора ($\gamma_f > \gamma_p$, $\gamma_n \in 0$) и впоследствии потреблять услуги ($\gamma_s > 0$).

3. Результаты

Рассматривая структурные изменения, связанные только с эффектами Баумоля и Энгеля, можно наблюдать, что модельные данные хорошо согласуются с реальными. На графике (рис. 1 приложения) проиллюстрирована динамика занятости в Российской Федерации в трех секторах экономики (сельскохозяйственном, промышленном и секторе услуг) и динамика, предсказываемая моделью. В секторе услуг наблюдается наибольшая занятость, далее идет сектор обрабатывающей промышленности и сельскохозяйственный. В целом модель хорошо описывает реальные данные и повторяет динамику перераспределения труда. Выбивается из общей картины 1998 г.: модель немного занижает занятость в услугах и увеличивает занятость в секторе обрабатывающей промышленности, что связано с наступившим валютным и долговым кризисом.

При добавлении к двум описанным выше эффектам механизма, связанного с открытой экономикой, объясняющая сила модели уменьшается. Рисунок 2 приложения показывает связь между реальной занятостью в трех секторах и модельными данными. Хорошо видно, что модельные данные сильнее отличаются от реальных по сравнению с закрытой экономикой. Очень важно отметить, что модель предсказывает значительно больший спад занятости в обрабатывающей промышленности в конце рассматриваемого периода. Отклонение данных в 1998 г. также стало гораздо заметнее, чем на рис. 1.

Таким образом, в рамках данной работы Голландской болезни найдено не было. Два эффекта, отвечающие за структурные изменения: эффект Баумоля и закон Энгеля, лучше объясняют перераспределение занятости, чем все три эффекта вместе (Энгеля, Баумоля и эффект открытой экономики).

Слишком сильное уменьшение занятости в обрабатывающей промышленности при добавлении эффекта открытой экономики, по нашему мнению, может быть вызвано несколькими причинами: во-первых, как уже отмечалось ранее, прокси для условий торговли промышленными товарами не является «идеальным» и включает отношение цен товаров других секторов,

во-вторых, возможно, специфика России заключается в том, что нефтяной бум ведет к резкому увеличению спроса на промышленные товары, необходимые для обслуживания деятельности горнодобывающего сектора. Помимо двух причин, названных выше, слишком сильное сокращение занятости в промышленном секторе может быть артефактом модели.

Для того чтобы точно ответить на вопросы о наличии специфики в Российской Федерации или о возможном недочете в самой модели, мы применили данную модель для исследования экономики США и Канады. Однако в целях экономии места мы не будем подробно описывать результаты, полученные по этим двум странам, а только скажем, что большего сокращения занятости в промышленном секторе выявлено не было. Это оставляет нам две причины: связанную с прокси для условий торговли промышленными товарами и связанную с увеличением спроса на промышленные товары при нефтяном буме.

Чтобы отделить влияние каждого из механизмов, вызывающих структурные изменения, рассмотрим следующий пример: пусть темпы роста производительности в каждой из отраслей равны темпам роста производительности во всей экономике. Это позволяет отойти в сторону от эффекта Баумоля и рассматривать влияние только закона Энгеля. Результаты нашей работы говорят о том, что закон Энгеля оказывает влияние на экономику только после 2001 г. Такой результат обусловлен тем, что до 2001 г. не происходило увеличения совокупной производительности труда, а это, в свою очередь, сдерживало рост доходов населения и не позволяло ему тратить на услуги все большую долю своих доходов.

Источники

Acemoglu D., Guerrieri V. Capital Deepening and Non-balanced Economic Growth. NBER Working Paper No. w12475. 2006.

Algieri B. The Effects of the Dutch Disease in Russia. ZEF Discussion Papers on Development Policy No. 83. 2004.

Baumol W.J. Macroeconomics of Unbalanced Growth: the Anatomy of Urban Crisis // *The American Economic Review*. 1967. Vol. 57. No. 3. P. 415–426.

Borkó T. The Suspicion of Dutch Disease in Russia and the Ability of the Government to Counteract // *ICEG European Centre*. 2007. No. 35.

Chenery H.B. Patterns of Industrial Growth // *The American Economic Review*. 1960. Vol. 50. No. 4. P. 624–654.

Duarte M., Restuccia D. The Role of the Structural Transformation in Aggregate Productivity // *The Quarterly Journal of Economics*. 2010. Vol. 125. No. 1. P. 129–173.

Echevarria C. Changes in Sectoral Composition Associated with Economic Growth // *International Economic Review*. 1997. Vol. 38. No. 2. P. 431–452.

Hsieh C.T., Klenow P.J. Misallocation and Manufacturing TFP in China and India. NBER Working Paper No. w13290. 2007.

Iscan T. Shrinking Manufacturing Employment in Canada: Dutch Disease or Structural Change? 2013. Mimeo.

Iscan T. How Much Can Engel's Law and Baumol's Disease Explain the Rise of Service Employment in the United States? // The B.E. Journal of Macroeconomics. 2010. Vol. 10. No. 1. P. 1–43.

Kongsamut P., Rebelo S., Xie D. Beyond Balanced Growth // The Review of Economic Studies. 2001. Vol. 68. No. 4. P. 869–882.

Kuznets S. Modern Economic Growth: Findings and Reflections // The American Economic Review. 1973. Vol. 63. P. 247–258.

Kuznets S. Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: II. Industrial Distribution of National Product and Labor Force // Economic Development and Cultural Change. 1957. Vol. 5. No. 4. P. 1–111.

Laitner J. Structural Change and Economic Growth // The Review of Economic Studies. 2000. Vol. 67. No. 3. P. 545–561.

McMillan M.S., Rodrik D. Globalization, Structural Change and Productivity Growth. NBER Working Paper No. w17143. 2011.

Murphy K.M., Shleifer A., Vishny R.W. Industrialization and the Big Push // The Journal of Political Economy. 1989. Vol. 97. No. 5. P. 1003–1026.

Oomes N., Kalcheva K. Diagnosing Dutch Disease: Does Russia Have the Symptoms? International Monetary Fund, 2007.

Roland G. The Russian Economy in the Year 2005 // Post-Soviet Affairs. 2006. Vol. 22. No. 1. P. 90–98.

Sosunov K., Zamulin O. Monetary Policy in an Economy Sick with Dutch Disease. CEFIR/NES Working Paper. No. 101. 2007.

Vollrath D. How Important Are Dual Economy Effects for Aggregate Productivity? // Journal of Development Economics. 2009. Vol. 88. No. 2. P. 325–334.

Zuleta H., Young A.T. Labor's Shares-aggregate and Industry: Accounting for Both in a Model of Unbalanced Growth with Induced Innovation. Available at SSRN 880062. 2007.

Приложение

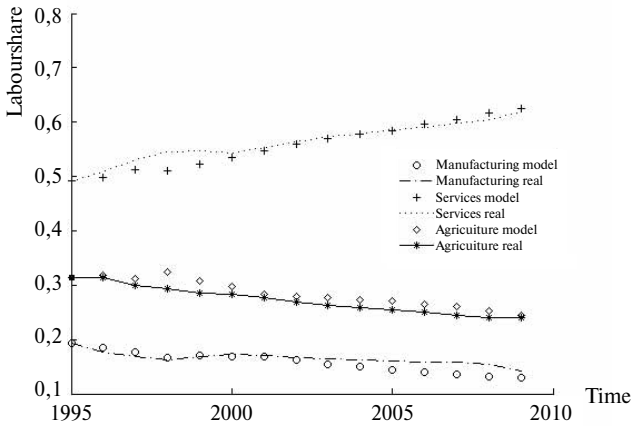


Рис. 1. Перераспределение труда, эффект Баумоля и закон Энгеля

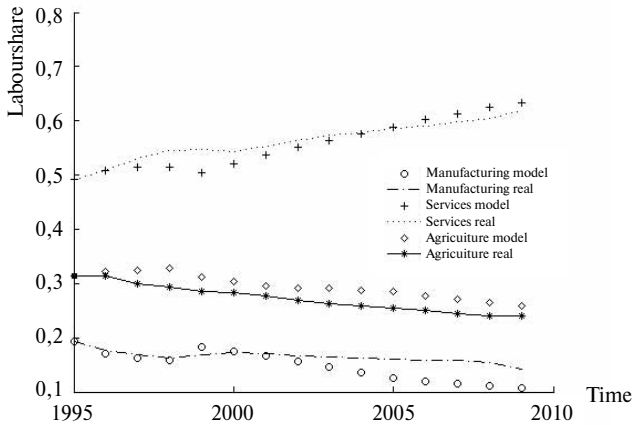


Рис. 2. Перераспределение труда, все три эффекта: эффект Баумоля, закон Энгеля, эффект открытой экономики (Голландская болезнь)

Л.А. Стрижкова,
С.И. Каширская,
Ю.А. Новиков

Федеральное
бюджетное научное
учреждение «Центр
фундаментальных
исследований»

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК ТАБЛИЦ «ЗАТРАТЫ — ВЫПУСК» И ОЦЕНКА ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕЖОТРАСЛЕВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ

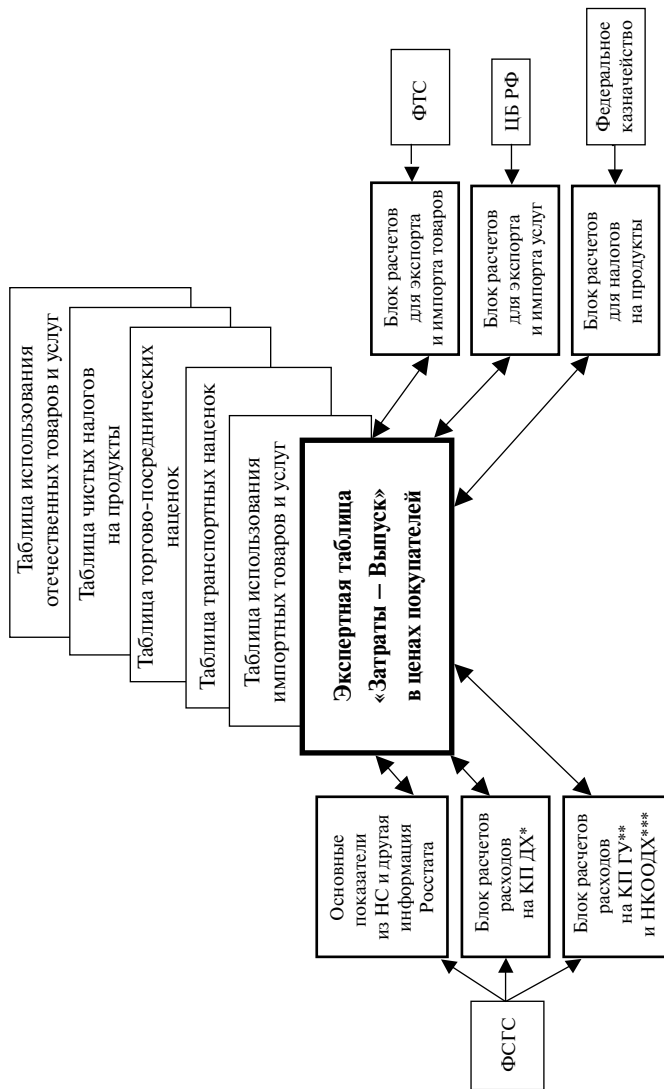
По-разному можно рассуждать о цифрах,
статистика — наука коварная.

*Варлам Шаламов
«Колымские рассказы»*

Доклад состоит из двух частей. Первая часть содержит выносимую на обсуждение методику по разработке таблицы чистых налогов на продукты (ЧНП) (экспертными методами). Вторая часть включает ряд выводов о структурных сдвигах в экономике, полученных на основе анализа экспертных оценок рядов показателей таблиц «Затраты — Выпуск», разработанных нашим коллективом за 2005–2013 гг.

Прежде чем перейти непосредственно к изложению сути вышеперечисленных вопросов, хотелось бы уделить немного внимания построению самой экспертной таблицы «Затраты — Выпуск» в ценах покупателей. Обобщенная схема построения экспертной таблицы «Затраты — Выпуск» представлена на рис. 1, где наглядно видно, какие основные источники и расчетные блоки используются для ее формирования.

Естественно, что при разработке таблицы «Затраты — Выпуск» в основных ценах необходимо произвести ряд расчетов по таблицам транспортных и торгово-посреднических наценок, чистых налогов на продукты. Каждая из этих таблиц имеет свою специфику расчета и особенности построения, но именно таблица чистых налогов на продукты является более сложной по сво-



* Конечное потребление домашних хозяйств.

** Конечное потребление государственных учреждений.

*** Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

Рис. 1. Схема построения экспертной таблицы «Затраты — Выпуск» в ценах покупателей

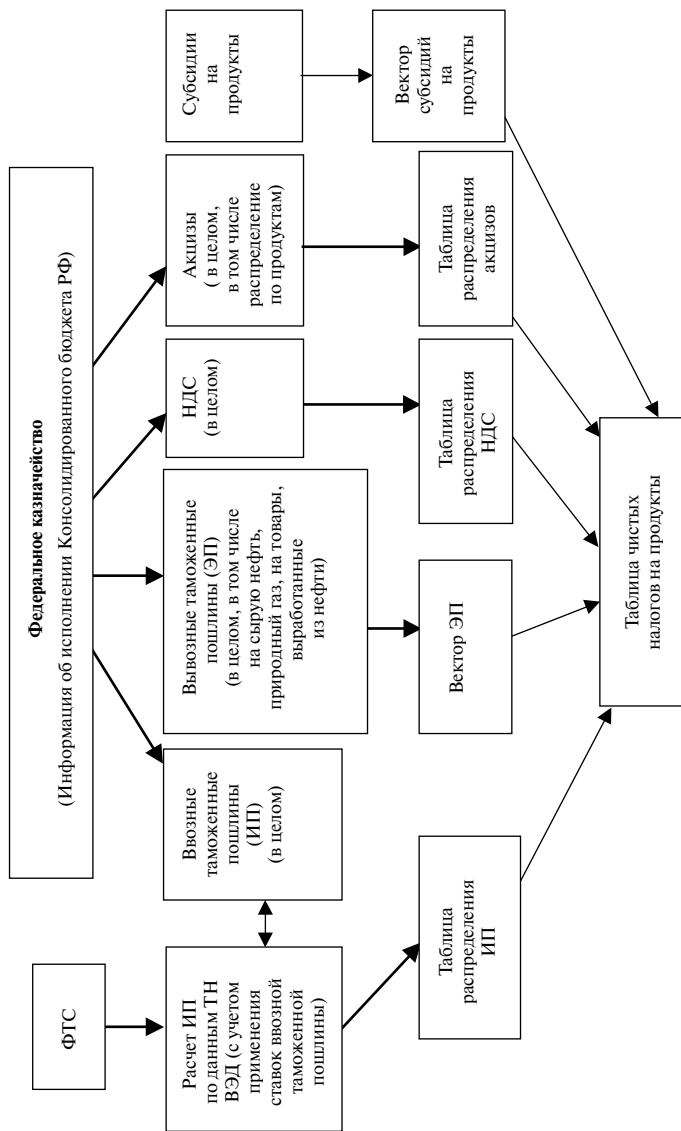


Рис. 2. Схема формирования таблицы чистых налогов на продукты

ему формированию, поскольку сама по себе она в конечном варианте представлена суммой других таблиц (рис. 2).

В представленной схеме видно, насколько разнообразна и многогранна информация для построения таблицы чистых налогов на продукты. При таком подходе у разработчиков, кроме прочих задач, существует возможность анализировать показатели, как от частного к общему, так и обратно — от общего к частному.

1. Методика построения экспертных оценок таблицы ЧНП

При разработке экспертных оценок таблицы ЧНП в системе таблиц «Затраты — Выпуск» используется пять основных источников информации (табл. 1).

Таблица 1. Источники информации для разработки экспертных оценок налоговых показателей таблицы «Затраты — Выпуск»

Источник информации	Показатель
1. Национальные счета России	Общий объем налогов на продукты, Общий объем субсидий на продукты и других субсидий на производство
2. Отчет об исполнении Консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов	Показатели поступления в бюджет различных видов налогов на продукты
3. Отчетность ФТС РФ, Росстата	Данные по импорту и экспорту видов продукции
4. Информация об изменении ставок таможенных пошлин	Порядок и нормативы расчета таможенных пошлин
5. Форма федерального статистического наблюдения № 1-предприятие	Показатели субсидий из бюджета

Таблица «Чистые налоги на продукты» входит в состав таблиц, обеспечивающих переход от таблицы использования продукции в основных ценах к таблице использования продукции в ценах покупателей. Она содержит оценки налогов на продукты (за вычетом субсидий на продукты), учитываемые в стоимости продукции в ценах покупателей по каждому выделенному направлению ее промежуточного и конечного использования. По своему построению она является суммой нескольких налоговых таблиц (по числу учитываемых налогов на продукты) за вычетом таблицы «Субсидии на продукты».

В составе налогов на продукты при формировании экспертных оценок таблицы ЧНП выделяются: НДС, акцизы, таможенные пошлины (импортные и экспортные)¹.

К категории налогов на продукты относится и налог на игорный бизнес, но с 2010 г. его значение, как можно судить по данным бюджетной отчетности, практически равно нулю.

В табл. 2 приведены характеристики степени соответствия оценок налогов на продукты (НП) в системе национальных счетов (СНС) и консолидированном бюджете (КБ).

Таблица 2. Налоги на продукты по данным СНС и консолидированного бюджета

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Налоги на продукты (СНС), млрд руб.	3248	4090	4978	6324	5202	6463	8463	9412	9511
Налоги на продукты (КБ), млрд руб.	3370	4050	4904	5994	4918	6066	8394	9335	9447
Отклонение, %	3,7	-1,0	-1,5	-5,2	-5,5	-6,1	-0,8	-0,8	-0,7
Структура НП (КБ)	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе									
НДС, %	43,7	37,3	46,1	35,6	41,7	41,2	38,7	38,0	37,5
— на отечественную продукцию	30,4	22,8	28,4	16,7	23,9	21,9	20,9	20,2	19,8
— на импортную продукцию	13,2	14,5	17,8	18,9	17,8	19,3	17,8	17,8	17,7
Акцизы, %	7,5	6,7	5,9	5,8	7,1	7,8	7,7	9,0	10,8
— на отечественную продукцию	7,0	6,3	5,9	5,3	6,7	7,3	7,2	8,4	10,1
— на импортную продукцию	0,5	0,4	0,0	0,6	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7
В том числе									
Нефтепродукты				2,3	4,0	2,8	3,4	3,9	4,5
Спиртосодержащая продукция, вина				2,0	1,3	2,9	2,4	2,7	3,3
Табак				1,1	1,6	1,8	1,7	2,0	2,7
Автомобили, мотоциклы				0,4	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4

¹ Здесь и далее импортные пошлины (ИП) могут упоминаться как ввозные, а экспортные пошлины (ЭП) — как вывозные таможенные пошлины.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Таможенные пошлины, %	48,2	55,2	47,4	58,1	51,0	51,0	53,5	53,0	51,8
Вывозные	40,1	46,8	37,4	47,7	41,5	41,4	45,3	45,2	44,1
В том числе									
Нефть	25,9	29,7	23,5	29,8	24,5	27,6	27,8	26,7	24,7
Газ	7,3	8,5	6,2	8,2	8,8	3,2	4,6	4,6	5,1
Нефтепродукты	5,9	7,8	6,7	8,7	7,7	10,0	12,2	13,4	13,9
Прочие	1,1	0,9	1,0	1,0	0,6	0,6	0,7	0,5	0,4
Ввозные	8,0	8,4	10,0	10,4	9,5	9,7	8,2	7,8	7,7
Налог на игорный бизнес, %	0,6	0,8	0,6	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0

Объем налогов на продукты в СНС, где используется метод начислений, незначительно, но устойчиво превышал объем этих видов поступлений в КБ, где применяется кассовый метод оценки показателей. Исключение составляли три года (2008–2010 гг.) с относительно более значимыми отклонениями (в КБ на 5–6% меньше, чем по оценке СНС).

Чтобы обеспечить соответствие объема налогов на продукты в экспертной таблице налогов на продукты данным СНС, было принято решение о соответствующем досчете объемов одного из наиболее весомых налогов в КБ — НДС. Этот налог, в отличие от другого подобного по значению налога — таможенных экспортных пошлин, достаточно равномерно распределен по видам продукции и начисляется по единой (за исключением отдельных ситуаций) ставке. Следовательно, искажение реалий при таком подходе будет меньше для каждой продуктовой позиции.

Как указывалось выше, таблица налогов на продукты формируется как сумма таблиц для каждого выделенного налога на продукты. Наполненность этих таблиц данными различна, она зависит от типа налога.

1.1. Построение таблиц распределения импортных и экспортных пошлин

В таблице с распределением импортных пошлин, в отличие от других таблиц, наполненность клеток данными более насыщенная, так как импортные товары используются в большей или меньшей степени всеми внутренними потребителями. Расчет данных для клеток этой таблицы осуществляется в два этапа после построения таблицы использования импорта товаров

и услуг («импортной матрицы») с тремя дополнительными колонками (промежуточный, потребительский и инвестиционный импорт из стран дальнего зарубежья по данным ФТС РФ).

На первом этапе проводится работа с информационной базой ФТС РФ. Оцениваются объемы импортных пошлин по каждому виду продукции, представляемому в таможенной статистике по дальнему зарубежью, исходя из ставок пошлин без учета льгот и преференций. Полученные оценки пошлин, которые могли бы быть начислены на каждый вид импортируемой из дальнего зарубежья продукции при соблюдении общего режима по начислению пошлин, группируются в соответствии с переходным ключом «ТН ВЭД — ОКПД» в номенклатурные позиции таблицы «Затраты — Выпуск».

На втором этапе работ осуществляется согласование расчетной суммарной оценки импортных пошлин с объемами ввозных пошлин из КБ и распределение пошлин по строкам *таблицы «Импортные пошлины»*.

Отметим, что практически всегда наблюдается незначительное расхождение между расчетными оценками импортных пошлин и пошлин в КБ, что связано с различиями в методе оценки (начисление и кассовый метод) и с влиянием условий по льготам и преференциям для различных групп торгующих стран (этот учет на нашем уровне сложно реализовать).

Несущественное устранение расхождений осуществляется за счет импортных пошлин на продукцию машиностроительного комплекса, так как именно на эту продукцию существуют значительные льготы, например на ввоз комплектующих изделий для автомобилестроения.

Затем для каждого выделенного в таблице «Затраты — Выпуск» вида продукции рассчитываются условные нормативы по начислению таможенных пошлин как отношение скорректированных оценок таможенных пошлин на продукцию вида i к объемам импорта этой продукции из дальнего зарубежья, выделяемым в показателях итогового столбца матрицы импорта.

На основе полученных условных нормативов вида i оцениваются объемы таможенных импортных пошлин вида i , начисленных на импортную продукцию вида i в конечном потреблении домашних хозяйств (КП ДХ), в валовом накоплении основного капитала (ВНОК) и в промежуточном потреблении. При расчете импортных пошлин по позициям промежуточного потребления используется предположение, что доля импорта из дальнего зарубежья в них такая же, как в итоговом столбце импорта, поступающего в промежуточное потребление.

Таблица экспортных таможенных пошлин имеет один ненулевой столбец «Экспорт». На его пересечении со строками 11.10.1 (нефть и нефтяной попутный газ), 11.10.2 (газ и газовый конденсат), а также DF проставляются значения экспортных пошлин из консолидированного бюджета (на экспорт

нефти, газа, нефтепродуктов). Экспортные пошлины по другим позициям столбца «Экспорт» определяются с учетом объема прочих вывозных пошлин в КБ и оцененной по данным ФТС РФ (с учетом общего порядка начисления пошлин) структуры распределения экспортных пошлин по прочим выделяемым в таблице «Затраты — Выпуск» позициям ОКПД (аналогично тому, как описано построение импортных пошлин).

1.2. Построение таблицы распределения акцизов

В таблице акцизов, учитывая состав облагаемой акцизами продукции (продукция нефтепереработки, продукция пищевой и табачной отраслей, автомобилестроения), имеются три ненулевые строки из номенклатурных позиций экспертных таблиц «Затраты — Выпуск» — DF, DA, DM. При распределении акциза принимается во внимание, что он начисляется на готовую продукцию, использованную во внутреннем потреблении. Акциз на продукцию нефтепереработки учитывается по строке DF во всех столбцах первого квадранта (отрасли экономики) и в столбце второго квадранта «Конечное потребление домашних хозяйств». Оценки акциза на продукцию нефтепереработки формируются пропорционально объемам использованной в промежуточном потреблении отраслей экономики и в конечном потреблении домашних хозяйств отечественной и импортной продукции вида DF в основных ценах.

Акциз на этиловый спирт, спиртосодержащую продукцию, вина и другую алкогольную продукцию учитывается по строке DA (хотя это и не вполне корректно для части спирта). При оценке распределения этого акциза по направлениям использования принимается во внимание структура акциза. Принято решение, что при экспертных оценках допустимо акциз на спирт и спиртосодержащую продукцию относить в промежуточное потребление DA. Доля этого акциза в общем объеме акциза рассматриваемого типа непостоянна. Например, в 2008 г. — примерно 5%, в 2009 г. — более 7%, а в последующие годы — около 1%, что связано с динамикой спроса на вина, алкогольную продукцию и политикой по изменению акцизных ставок на алкогольную продукцию. Оставшаяся часть акциза (акциз на вина и алкогольную продукцию) распределяется между двумя направлениями — конечное потребление домашних хозяйств и вид деятельности «Гостиницы и рестораны» (в пропорции приблизительно 8:2).

Акцизы на табачную продукцию также учитываются по строке DA и целиком включаются в конечное потребление домашних хозяйств.

Акциз на легковые автомобили и мотоциклы учитывается по строке DM и распределяется во втором квадранте между расходами на конечное потребление населения и валовым накоплением основного капитала.

1.3. Построение таблицы распределения НДС

НДС в общем случае носит возвратный характер для производителей и инвесторов и не начисляется на экспортируемую продукцию. Основная часть НДС входит в стоимость продукции конечного потребления домашних хозяйств в ценах покупателей. Часть НДС также входит в стоимость продукции в ценах покупателей, учитываемой в валовом накоплении основного капитала (например, НДС в стоимости нового жилья, купленного населением). Малая часть НДС включается в стоимость изменения запасов материальных оборотных средств и прироста/уменьшения стоимости ценностей. При построении таблицы распределения НДС экспертными методами было принято решение о допустимости обнуления НДС в стоимости изменения запасов и ценностей (в силу малой значимости этой величины) и отражении НДС только по столбцам «Конечное потребление домашних хозяйств» и «Валовое накопление основного капитала» (в части НДС в стоимости нового жилья, купленного населением).

При оценке показателей НДС на пересечении строк таблицы со столбцом «Конечное потребление домашних хозяйств» учитывается, что на часть использованной по этому направлению продукции НДС не начисляется. Это продукция неформального сектора (включая личное подсобное хозяйство), а также импортная продукция, ввезенная «челноками». Поскольку в составе продукции, показываемой в ячейках столбца «Конечное потребление домашних хозяйств», доля продукции, на которую не начисляется НДС, различна, единый для всех видов продукции коэффициент (условный норматив) для оценки НДС в составе продукции вида i неприменим.

Распределение НДС по ячейкам столбца осуществляется экспертно, с учетом представлений о доле продукции, не облагаемой НДС. При этом контролируется значение условного расчетного норматива НДС для каждого вида продукции, поступающей в конечное потребление. Условный норматив для оценки НДС определяется как соотношение между оценкой НДС и стоимостной оценкой показателя расходов домашних хозяйств на конечное потребление продукции i (в ценах покупателей за вычетом акцизов и НДС). Эмпирическим путем было установлено, что хотя значения условных нормативов НДС для показателей продукции вида i в конечном потреблении домашних хозяйств не стабильны, размах их колебаний мал. Для каждой видовой продуктовой позиции были определены ориентиры повилке, в рамках которой можно ожидать колебаний условного норматива НДС, что существенно облегчает работу по построению таблицы распределения НДС.

1.4. Построение таблицы субсидий на продукты

Для распределения совокупной оценки субсидий на продукты по видам продукции и направлениям использования информация практически отсутствует. В экспертных построениях принято допустимым относить субсидии на продукты в графу «Конечное потребление домашних хозяйств». Для оценки распределения общего объема субсидий по ячейкам графы привлекаются в качестве ориентиров данные формы № 1-предприятие (круг крупных и средних организаций без учета некоммерческих, финансовых и страховых организаций). В частности, рассматривается показатель «Субсидии из бюджета, связанные с текущим производством» и входящий в его состав показатель «Субсидии из бюджета на покрытие убытков организаций, возникающих при продаже товаров (работ, услуг)». Первый показатель, по сути, должен быть достаточно близок к показателю СНС «Субсидии на производство», однако его значение выше, чем оценка субсидий на производство в СНС. Значение второго показателя (субсидии на покрытие убытков при продаже товаров), как правило, заметно меньше, чем показателя «субсидии на продукты» в СНС. Обратим внимание, что структура субсидий в форме № 1-предприятие достаточно устойчива по видам деятельности, причем более 90% субсидий концентрируется в пяти отраслях. В основном они направляются на поддержку сельхозпроизводителей, энергетиков, транспортников (подавляющая часть идет в пассажирский транспорт), а также по видам деятельности К (преимущественно в «управление эксплуатацией жилого фонда» и «научные исследования и разработки») и О (в основном на деятельность в области радиовещания и телевидения).

2. О некоторых структурных сдвигах в экономике²

2.1. Промежуточное потребление

Согласно оценкам Росстата, доля расходов на промежуточное потребление в стоимости выпуска экономики, составлявшая в 2005 г. 48,6%, повысилась за 2006–2013 гг. на 2,7% (до 51,3% в 2013 г.), причем за первые три года этого периода повышение было наиболее существенным — на 2,3%.

² Анализ структурных сдвигов в экономике за период с 2005 по 2013 г. стал возможным благодаря работе по построению экспертных оценок таблиц «Затраты — Выпуск» в классификаторе ОКВЭД (ОКПД), проводимых в ФБНУ «ИМЭИ» начиная с 2005 г. Авторы выражают глубокую признательность Л.А. Обидиной за активное участие в проведении этих экспертных расчетов.

Повышение коэффициента затрат продукции промежуточного спроса (на единицу выпуска) в 2013 г. относительно 2005 г. сопровождалось (по экспертным оценкам) следующими достаточно устойчивыми процессами в динамике удельных затрат:

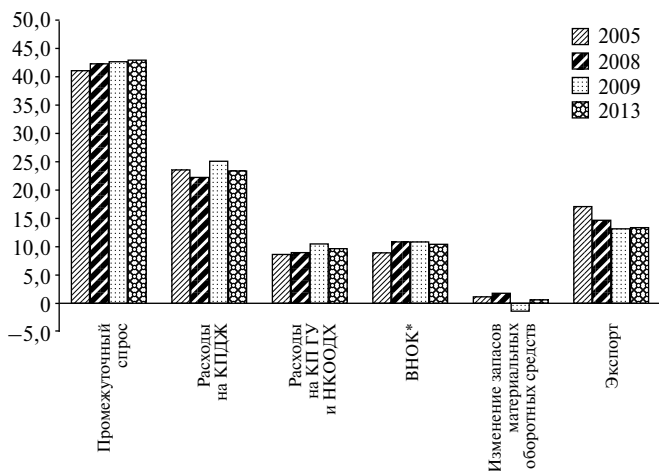
- наблюдался рост удельных затрат на услуги (помимо транспортных и торговых) на 3,6% (до 12,9% в 2013 г.), на энергетическую продукцию (помимо продукции Е) — на 1,8% (до 10,4%), а также на машиностроительную продукцию — на 0,3% (до 3,7%);
- происходило снижение удельных затрат на металлургическую продукцию на 0,8% (до 3,7% в 2013 г.), на прочие (помимо указанных выше) виды материальной продукции — на 2,0% (до 11,2%), на транспортно-торговые услуги — на 0,2% (до 5,5%);
- удельные затраты на электроэнергию практически не изменились относительно уровня 2005 г. (3,9%).

В структуре затрат на промежуточное потребление экономики немалая часть приходилась на долю энергетической продукции (нефть, газ, нефтепродукты, уголь и электроэнергия). В 2013 г., по оценкам, она составляла 27,7%. Доля металлосодержащей продукции (металлургии и машиностроения) оценивалась на уровне 14,4%, прочих материальных видов продукции — на уровне 21,9%. Расходы на услуги в составе промежуточного потребления в 2013 г. составили 36,0% его объема, в том числе — на транспортно-торговые услуги (не включаемые в транспортно-торговую матрицу) — 10,8%.

2.2. Распределение продукции в ценах покупателей по направлениям использования

В 2013 г. по сравнению с 2005 г. наблюдалось снижение доли экспорта (на 3,7%, до 13,3%) и повышение доли продукции, использованной в промежуточном потреблении (на 1,9%, до 43,0%), конечном потреблении (на 1,0%, до 32,8%) и валовом накоплении (на 1,0%, до 11,0%). Относительно 2008 г. сдвиги в распределении продукции характеризовались снижением доли экспорта (на 1,3%) и доли продукции, поступившей в валовое накопление (на 1,4%). Доля продукции, направленной в промежуточное потребление, повысилась на 0,8%, а использованной в конечном потреблении — на 2,0% (рис. 3).

В составе стоимости продукции в ценах покупателей в 2013 г. на долю чистых налогов на продукты приходилось 6,7% и примерно 12,4% (по оценкам) составляла транспортно-торговая наценка (в 2008 г. соответственно 7,1 и 13,0%). В стоимости использованной продукции сектора добычи, а также продукции потребительского рынка доля наценочных элементов (от основных



* Здесь ВНОК с учетом чистого приобретения ценностей.

Рис. 3. Структура использования товаров и услуг по годам, %

цен до цен покупателей) является наиболее значимой (так, для продукции добычи — примерно 50%, по текстильно-швейной и обувной — более 60%).

2.3. Конечное потребление домашних хозяйств

В стоимости использованных в конечном потреблении домашних хозяйств товаров и услуг в 2005–2013 гг. примерно четверть стабильно приходилась на долю услуг. При этом в агрегатах «товары» и «услуги» имели место следующие структурные сдвиги (табл. 3).

Таблица 3. Структура расходов на конечное потребление домашних хозяйств по годам

Код ОКВЭД	2005	2008	2009	2013	Изменение по периодам			
					2005–2008	2008–2009	2009–2013	2005–2013
Товары	100,0	100,0	100,0	100,0				
A + B	12,3	12,5	13,3	12,4	0,2	0,8	-0,9	0,2
DA	38,8	36,5	38,9	38,4	-2,3	2,5	-0,5	-0,4
DB	12,0	11,5	11,2	10,2	-0,5	-0,2	-1,0	-1,7
DC	4,3	4,1	3,5	3,5	-0,2	-0,6	0,0	-0,8

Код ОКВЭД	2005	2008	2009	2013	Изменение по периодам			
					2005–2008	2008–2009	2009–2013	2005–2013
DF	3,4	3,7	3,7	4,4	0,2	0,0	0,7	1,0
DG	5,9	6,0	7,1	5,8	0,1	1,0	–1,3	–0,1
DK + DL + DM	13,2	15,7	11,7	14,6	2,4	–3,9	2,8	1,3
Е	3,8	3,4	3,6	3,7	–0,3	0,1	0,1	–0,1
Прочие	6,3	6,7	6,9	6,9	0,3	0,2	0,0	0,6
Услуги	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Н	12,4	13,2	11,9	12,0	0,8	–1,3	0,1	–0,4
І	33,9	33,4	33,6	30,9	–0,5	0,2	–2,7	–3,0
J	6,5	9,0	11,0	11,5	2,5	2,1	0,4	5,0
К	21,8	20,9	19,9	22,7	–0,8	–1,0	2,8	0,9
N	6,5	5,9	6,3	7,0	–0,6	0,4	0,7	0,4
О	8,7	8,0	7,5	6,9	–0,7	–0,5	–0,6	–1,8
Прочие	10,3	9,6	9,8	9,0	–0,7	0,2	–0,8	–1,2

В агрегате «товары» снижалась доля текстильно-швейной и обувной продукции (с 16,3% в 2005 г. до 13,7% в 2013 г.). Устойчивым повышением характеризовалась доля расходов на нефтепродукты (с 3,4% в 2005 г. до 4,4% в 2013 г.).

Доля расходов на химическую и машиностроительную продукцию, повысившаяся с 19,1% в 2005 г. до 21,7% в 2008 г., в последующие годы снижалась, и в 2013 г. оценивалась на уровне 20,4%.

Доля расходов на сельскохозяйственную и пищевую продукцию, напротив, сократившись с 51,1% в 2005 г. до 49,0% в 2008 г., к 2013 г. возросла до 50,8%. Сходный тренд наблюдался и в расходах на электроэнергию, доля которых в агрегате «товары» в 2013 г. оценивалась на уровне 3,7%.

В агрегате «услуги» на рассмотренном интервале основные структурные сдвиги были связаны с ростом доли расходов на финансовые услуги на 5,0% (до 12,0% в 2013 г.) и снижением доли расходов на пассажирский транспорт и связь (на 3,0%, до 31,0%), а также расходов на услуги вида деятельности О (на 1,8%, до 6,9%). В табл. 4 представлены изменения расходов на КП ДХ по товарам и услугам, относящимся к тому или иному виду деятельности, за период с 2005 по 2013 г.

Таблица 4.

Изменение расходов на КП ДХ за период
с 2005 по 2013 г., раз

ОКВЭД		2013/2005
J	Финансовая деятельность	5,7
DE	Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	5,0
DI	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	4,8
DM	Производство транспортных средств и оборудования	3,7–4,4
DF	Производство кокса, нефтепродуктов	
C	Добыча полезных ископаемых	
B	Рыболовство, рыбоводство	
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности	
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,2–3,4
DH	Производство резиновых и пластмассовых изделий	
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	
DD	Обработка древесины и производство изделий из дерева	
D	Обрабатывающие производства	
DA	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	
DG	Химическое производство	
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
H	Гостиницы и рестораны	2,6–3,0
I	Транспорт и связь	
M	Образование	
DN	Прочие производства	
G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий	
DB	Текстильное и швейное производство	
DC	Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	
DL	Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	
O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	
F	Строительство	2,1–2,4
DK	Производство машин и оборудования	
DJ	Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	
Итого расходы на КП ДХ		3,2

2.4. Импортотребление

2.4.1. За анализируемый период в объеме импорта товаров на долю импорта продукции обрабатывающих производств (D) приходилась подавляющая часть. С 2005 г. она составляла около 94% (исключение в 2009 г. — 92,8%). С 2005 по 2013 г. стоимость этого импорта возросла в 2,8 раза в долларовой оценке и в 3,1 раза в рублевой оценке, в том числе за период 2010–2013 гг., при заметно ослабившемся курсе национальной валюты — в 1,5 раза.

2.4.2. Структурные сдвиги в составе импорта продукции D за период 2005–2013 гг. в основном определялись повышением доли продукции машиностроительных производств (с 41–42 до 49–50%), химического производства, производства резиновых и пластмассовых изделий (с 13,2 до 15,3%) при снижении доли пищевой продукции (с 12,0 до 9,0%), а также текстильной и швейной, и обувной продукции (с 17–16 до 8–9%).

2.4.3. В стоимости использованной продукции D в основных ценах наблюдалось устойчивое повышение доли импорта до 2008 г. (с 24,5% в 2005 г. до 26,1% в 2008 г.). После незначительного снижения (на 0,2% в 2009 г.) повышение доли импорта возобновилось (до 26,6% в 2013 г.). Без учета стоимости продукции нефтепереработки, импорт которой незначителен, доля импорта в объеме использованной продукции вида D в 2013 г. составляла 31,4% (в 2005 г. — 28,2%).

2.4.4. Зависимость экономики от ввоза отдельных видов продукции обрабатывающих производств различна. Наиболее высока она от ввоза продукции производств, ориентированных на внутренний конечный спрос (потребительский и инвестиционный). Так, потребности экономики в продукции текстильно-швейного и кожевенно-обувного производства в 2005 г. на 74% обеспечивались импортными поставками, в 2008 г. этот показатель снизился до 66%, а в 2013 г. увеличился и составил 71,4%.

В 2013 г. в стоимости использованной продукции производств DK и DL на долю импорта приходилось 53 и 52% соответственно, а удельный вес импорта в стоимости продукции DM составлял 38%.

С 2005 по 2013 г. удельный вес импорта в стоимости использованной продукции машиностроения возрос по всем указанным ее видам, причем наиболее существенно (на 7,7%) в объеме продукции DK (в объеме продукции DL — на 2,4%, продукции DM — на 3,5%).

В группу видов продукции, от ввоза которой значимо зависит ответственная экономика, также включается продукция химического производства (DG) и производства резиновых и пластмассовых изделий (DH). Доля импортной продукции в объеме использованной продукции этих видов в 2013 г. составляла соответственно почти 38 и более 33%. В 2013 г. относитель-

но уровня 2005 г. доля импорта в продукции DG увеличилась на 5,3%, в продукции DH — на 3,3%.

По другим укрупненным видам продукции обрабатывающих производств зависимость экономики от импорта существенно ниже. В большинстве случаев доля импорта оценивается в пределах 11–20% в объеме использованной продукции соответствующего вида. Исключение составляет более высокая доля импорта в продукции DE (в 2005 г. — 22,0% и в 2013 г. — 24,0%), а также малая доля импорта в нефтепродукции (2,5% в 2005 г. и 1,7% в 2013 г.).

Необходимо отметить положительный процесс в пищевой отрасли. Доля импортной продукции в объеме использованной продукции DA сохраняла тренд на снижение. В 2005 г. ее оценка составляла 18,7%, к 2009 г. понизилась до 17,3% и в 2013 г. определилась на уровне 16,6%.

2.4.5. Потоки импортных товаров, поступающих в экономику, распределяются по трем основным направлениям: промежуточное использование, потребительский рынок и готовая продукция, направленная в состав валового накопления основного капитала. В структуре этого распределения (по результатам анализа данных ФТС РФ) происходили заметные изменения (рис. 4, 5).

Отметим, что за период 2005–2008 гг. наблюдалось повышение доли импорта товаров, поступающего в ВНОК (с 18 до 23%) и в конечное потребление домашних хозяйств (с 37 до 38%). Доля импорта промежуточного назначения понизилась за этот же период с 45 до 39%.

В 2009 г. доля инвестиционного импорта в объеме импорта товаров уменьшилась на 3,0% (до 20%), а доли импорта промежуточного и потреби-

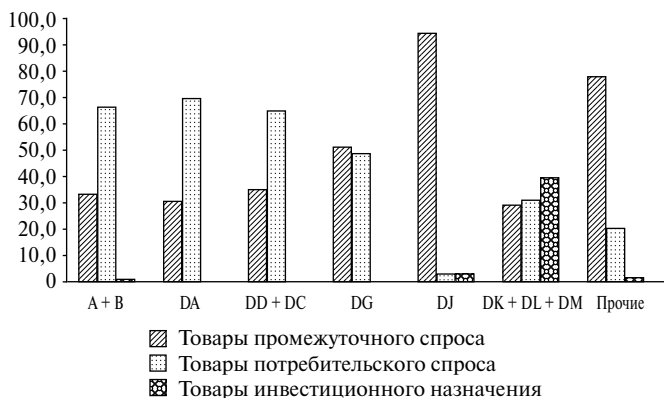


Рис. 4. Распределение стоимостного объема товарного импорта по функциональному назначению в 2005 г.

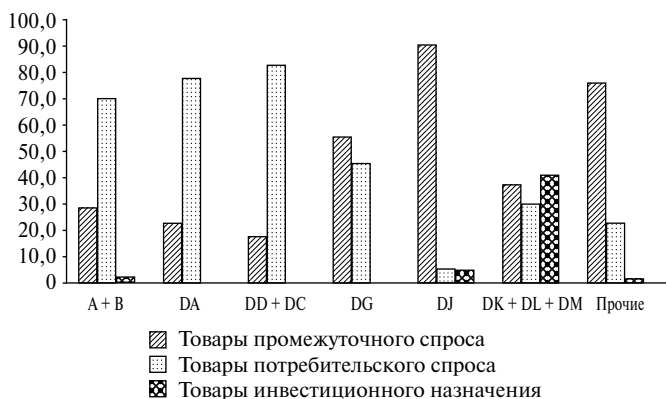


Рис. 5. Распределение стоимостного объема товарного импорта по функциональному назначению в 2013 г.

тельского назначения возросли соответственно на 2,0% (до 41,0%) и 1,0% (до 39,0%).

В 2013 г. доля промежуточного импорта в общем объеме товарного импорта восстановилась на уровне 2005 г. (повысилась до 45,0%), доля потребительского импорта снизилась на 4,0% (до 35,0%), а инвестиционного импорта — сохранилась практически на уровне 2009 г. (20,0%).

По всем трем направлениям использования импорта ключевые позиции занимает импорт машиностроительной продукции. В составе импорта товаров для валового накопления его доля оценивалась на уровне 97%. В импорте для промежуточного потребления доля машиностроительной продукции (запчастей, узлов и комплектующих) в последние годы оценивалась на уровне 40%, а в объеме потребительского импорта — на уровне 35–32%.

Здесь же необходимо отметить изменения в структуре распределения импорта машиностроительной продукции по направлениям использования. Характер наблюдавшихся структурных сдвигов существенно изменился после 2008 г. До 2008 г. его отличительной чертой являлось повышение доли импорта готовой продукции для валового накопления и потребительского назначения при снижении доли импорта для промежуточных нужд. С 2009–2010 гг. имел место обратный процесс. В 2013 г. доля импорта для валового накопления в объеме машиностроительного импорта вернулась к уровню 2005 г. (40%), доля потребительского машиностроительного импорта опустилась ниже уровня 2005 г. и составила в 2013 г. примерно 23%, а доля промежуточного возросла до 37% (в 2005 г. — 33%).

Смещение машиностроительного импорта в сторону промежуточного потребления отмечается по всем ключевым видам машиностроительной продукции — DK, DL, DM. Однако о том, насколько этот сдвиг устойчив, сложно судить, пока экономика не восстановит достаточно высокий уровень экономической активности.

В заключение отметим, что в докладе (в силу ограниченности его рамок) представлен далеко не полный материал по наблюдавшимся структурным изменениям в экономике. Тем не менее представляется, что он служит убедительным подтверждением не только высоких аналитических возможностей таблиц «Затраты — Выпуск», но и важности работ по воссозданию рядов системы таблиц «Затраты — Выпуск», совершенствованию методических решений по их формированию экспертными методами.

Источники

Отчет об исполнении Консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2005—2013 гг.

Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Годовые сборники за 2005—2013 гг.

Национальные счета России в 2006—2013 годах: стат. сб. М.: ФСГС, 2014.

Национальные счета России в 2005—2012 годах: стат. сб. М.: ФСГС, 2013.

E. Baranov,
I. Kim,
D. Piontkovski,
E. Staritsyna

National Research
University Higher School
of Economics, Moscow

THE PROBLEM OF CONSTRUCTING TIME SERIES OF RUSSIAN INPUT-OUTPUT ACCOUNTS FOR USE IN INTERNATIONAL PROJECTS

Introduction

Comparisons for international projects such as WORLD KLEMS¹ require both the availability and the constant replenishment of the annual time series of Input-Output (IO) accounts at current and constant prices. For these purposes, the IO accounts have to adhere to a uniform nomenclature of products and economic activities in accordance with international standards.

Statistical agencies and research organizations within the USSR gathered considerable experience in constructing inter-industry balances and using them for planning and forecasting activities. This experience has served as a precondition for the continued construction of IO accounts in the Russian Federation in the post-Soviet period.² The Russian Federal State Statistical Service (Rosstat) developed benchmark IO accounts for 1995, and annual IO accounts in the aggregate nomenclature for the period from 1996 to 2003 at current prices in accordance with the methodology for the System of National Accounts (SNA). IO accounts for 1996–2003 were built by extrapolating the cost structure of products and services for 1995 based on the SNA indicators for Russia. However, these time series of IO accounts were constructed based on classifications of products and industries inherited from the Soviet period, namely, the All-Union Classifier of Economy Branches (OKONH) and the All-Union Product Nomenclature (OKP). Since 2004, the transition of Russian statistics to the All-Russian Classification System of Economic Production (OKVED) harmonized with

¹ The abbreviation KLEMS consists of the initial letters of different types of inputs used for productivity accounting: capital K, labor L, energy E, materials M and services S.

² In post-Soviet period the IO accounts of the Russian economy are presented in nine tables: the supply table, use tables at basic and purchasers' prices, domestic and imported use tables at basic prices, transport and trade margins tables, table of net taxes on products and a product-by-product input-output table at basic prices.

the NACE rev. 1 classification and the All-Russian Classifier of Products by Activity (OKPD) harmonized with the CPA³ classification has led to a break in the construction of IO accounts. The construction of benchmark IO accounts based on the new classifications for 2011 will be completed at the end of 2015.

The gap in the time series of Russian IO accounts has been addressed by international projects designed to develop a worldwide database using national inter-industry statistics.

As part of the World Input-Output Database (WIOD) project, an approach to constructing the time series of IO accounts based on the NACE rev. 1/CPA classifications was proposed [Timmer, 2012]. The time series of supply and use tables at current and previous year prices for 35 industries and 59 types of products, as well as symmetric input-output tables at current prices for 35 industries in the Russian Federation for the period from 1995 to 2011 were developed. To create a time series of supply and use tables for Russia, developers used detailed benchmark IO accounts for 1995 recalculated from the OKONH — NACE rev. 1 classification using the official concordance tables the OKONH /the OKVED harmonized with the NACE rev. 1 classification [The Ministry of Economic Development, 2002]. Then, on the basis of the transformed IO accounts, they constructed a time series of supply and use tables using modern methods of balancing and constructing time series, SUT-RAS [Temurshoev, Timmer, 2011].

Compliance with methodological uniformity in terms of harmonization and standardization, as well as in the procedures for constructing a time series of national IO accounts, not only guarantee the compatibility of the WIOD database among different countries but also expands its analytical capacity.

However, such methodological unification does not always consider the measurement specifics of countries with economies in transition. Meanwhile, measurement problems in countries with economies in transition are exacerbated sharply compared to countries with more stable economies. In particular, the transition process in Russia is characterized by high inflation (over the entire reform period, prices rose by five orders of magnitude), large-scale changes in relative prices and an extremely deep and prolonged transformational recession, followed by an intensive recovery and growth [Bessonov, 2005].

Therefore, calculations of IO accounts for the period from 1995 to 2011 using the proportions of 1995 will inevitably lead to a shift in inter-industry proportions. These displacements become larger with the passage of more and more time after 1995.

Measurement problems inherent in a transitional economy are added to purely statistical difficulties including a lack of totals from the SNA based on the NACE

³ In the following discussion, we will use “NACE rev. 1/CPA” rather than “OKVED/OKPD”.

rev. 1/CPA classifications for supply and use tables for the period before 2002, as well as frequent methodological changes and other statistical innovations.

In contrast with the WIOD project, in which developers take the initiative in forming the database, participation in another project, the Global Trade Analysis Project (GTAP), fulfills certain requirements in terms of statistical data from the participating countries themselves. For Russia's participation in the GTAP, the Centre for Economic and Financial Research (CEFIR) prepared a database of IO accounts for 2003 based on the ISIC rev. 3/CPA classifications for Russia [Tourdyeva, Shre-bela, 2008]. For this purpose, they converted and disaggregated officially published symmetric input-output tables for 2003 from 22 to 59 types of goods and services, and subsequently adjusted to the GTAP format. Recalculation and disaggregation of the symmetric table were performed using the same official concordance tables and a symmetric input-output table for 1995 as in the WIOD project.

However, in these investigations the authors use the official concordance tables, which can only be employed for situations where one NACE rev. 1 activity corresponds to one or more industries based on the Soviet classification. In cases where an OKONH industry is distributed among several NACE rev. 1 activities, there is a need to identify the quantitative proportions of the distribution between the codes within these classifications. However, the NACE rev. 1 information necessary for carrying out this procedure for 1995 is missing. Therefore, we can assume that in order to convert IO accounts into new classifications, our foreign and Russian colleagues would inevitably have been forced to derive such quantitative proportions using a priori considerations. As is evident from the WIOD tables on the Russian Federation, they likely considered in all cases that an industry based on the OKONH classification corresponded to only one type of activity based on the NACE rev. 1 classification, which is not always the case.

Another problem in the database construction for Russia is that information constraints forced developers to use simplistic assumptions in the construction of indicators and tables. For example, simplistic approaches were used in the construction of valuation matrices, trade and transport margins in the WIOD methodology [Timmer, 2012, p. 22–23].

However, the development of the SNA in Russia, including the construction of detailed production accounts based on the NACE rev. 1 by Rosstat, and the accumulation of unpublished data, created the prerequisites necessary to derive IO accounts based on NACE rev. 1/CPA for 2003–2010.

In our study we selected 2003 as the starting point for the conversion of IO accounts into new classifications because the minimum necessary information to develop reliable transformation matrices containing quantitative proportions between the OKONH and NACE rev. 1 classifications is only available for that year.

This study includes the following official and unpublished data from Rosstat:

- the last IO accounts based on the Soviet Classifications for 24 groups of industries and products for 2003;
- unpublished detailed use table at purchasers' prices for 2003;
- detailed data for production accounts based on the NACE rev. 1 (at a level of disaggregation which was appropriated from the data used in KLEMS) for 2003 and subsequent years;
- a detailed production matrix based on NACE rev. 1 for 2003 and subsequent years;
- trade margins by product, transport margins by product, net taxes on products by product and imports by product for 2003.

In addition, export and import data in the detailed nomenclature from the Federal Customs Service, which is combined with data from the Bank of Russia is used.

As Rosstat is developing a production matrix based on the new classifications (for internal use), in this paper, we focus on the conversion into the new classifications of only five use tables (of domestic production at basic prices, of imports at basic prices, valuation matrices for trade margins, transport margins and net taxes on products), which add up to use table at purchasers' prices.

Then, these converted tables for 2003 are used as the basis for constructing a time series of use tables and valuation matrices for 2004 and subsequent years.

The degree of detailed unpublished data on the OKONH basis and detailed data on the production account allow us to obtain use tables at basic prices and valuation matrices on a NACE rev. 1/CPA basis for 42 types of commodities and economic activities.

The present report briefly summarizes the results of the 2010–2014 study [Baranov et al., 2014]). It has the following structure: The first section presents the main methodological problems associated with conversion of use tables and valuation matrices for 2003 from the Soviet classifications into the NACE rev. 1/CPA. Section 2 describes a two-step iterative procedure for conducting this conversion. Section 3 provides an algorithm for constructing time series of use tables and valuation matrices at current prices based on converted tables for 2003, as well as a description of our plan to recalculate these tables at constant prices. Finally, we summarize our results and suggest the main areas for further research.

The main methodological problems

In the conversion of use tables and valuation matrices for 2003 from the Soviet Classifications into NACE rev. 1/CPA classifications, we face a number of methodological difficulties:

- Detailed unpublished data from Rosstat based on the Soviet classifications can only be obtained at purchasers' prices.
- For each of the initial five tables there must be transformation matrices to convert use tables and valuation matrices from OKONH/OKP to the NACE rev. 1/CPA separately for the matrix of intermediate consumption and matrix of final demand. Transformation matrices have to involve the numerical values. The approach is motivated by the fundamental differences between the Soviet and NACE rev. 1 classifications and considerable changes in the indicators of output, intermediate consumption and value added from the production account as a whole for 2003, as well as in the detailed classification. These changes in the indicators can be explained not only by the reclassification of the sector profile of establishments, but also by changes in the calculations in the methodology. However, we possess only the information to construct transformation matrices for the use table of domestic production and the use table of imports at basic prices.
- In addition, in the process of developing of our use table, the methodological changes regarding the treatment of financial intermediation services indirectly measured (FISIM) are taken into account. FISIM are allocated across using industries. After the adjustment with respect to common concepts, the intermediate consumption by types of activities increases by an average of 1.5–2%.

The iteration procedure for the conversion of use tables and valuation matrices from the Soviet classifications into the NACE rev. 1/CPA classifications

In order to overcome the problems posed by the lack of information for constructing transformation matrices for valuation matrices we develop a two-step procedure.

In the 1st step we disaggregate detailed unpublished use table at purchasers' prices based on OKONH into its five components (the matrices of intermediate consumption and final demand of each table contains 95 rows and 127 columns) using official data on use tables and valuation matrices as restrictions (the matrices of intermediate consumption and final demand the of each table contains 24 rows and 34 columns). Then we simultaneously balance these matrices of all five calculated tables. To accomplish this, we use the GRAS algorithm by [Junius, Oosterhaven, 2003] in the version of [Lenzen et al., 2009, subsection 3.1].

In the 2nd step we transform disaggregated and balanced tables from the Soviet classification into the NACE rev. 1/CPA. This conversion is carried out for each of the use tables and valuation matrices separately for the matrix of interme-

mediate consumption and the matrix of final demand using appropriate transformation matrices.

The transformation matrices for the use table of domestic production is developed using detailed data on the production of hundreds of specific products in 2002. For non-industrial activities, data on the outputs of products and services in the detailed nomenclature of NACE rev. 1 from 2004 is used. The transformation matrices for the use table of imports is developed using detailed data on imports from the Federal Customs Service and the Bank of Russia.

The missing transformation matrices for the valuation matrices are calculated using the ratio of the elements of valuation matrices to the sum of the elements of use tables of domestic production and imports in Soviet classifications and transformation matrices for use table of domestic production and use table of imports.

The final balancing of all converted tables is carried out using a version of GRAS.

Sequence of procedures for the construction of the use tables and valuation matrices at current prices and constant prices for 2004 and subsequent years

In our case, the use of the classical RAS procedure [Miller, Blair, 2009] is difficult because there is no information to adequately determine the total intermediate uses for 2004 and subsequent years. Therefore, in this research, taking into account the fact that for 2004 and subsequent years it may be possible to establish reliable summary totals by row for the matrix of intermediate consumption and the matrix of final demand, the modified RAS method is applied to rectangular matrices, comprising intermediate consumption and final demand. Besides, the presence of additional exogenous information about the values of individual interior cells is suggested (see Fig. 1). This idea is taken from [Paelinck, Waelbroeck, 1963].

From a methodological point of view, the deflators needed for constructing the use table of domestic production at the constant prices, should be calculated from the monthly Producer Price Index (PPI) data. However, the Rosstat data covers mostly price indices for goods (and these indices are too aggregated), while for services only transport and communication indices are available. Therefore, we plan to construct deflators for more disaggregated products (using unpublished information). Besides, the composition of the detailed products and services can vary significantly for different cells of one row, depending on the exact cost structure of each element. Thus, the deflators should be different for each cell instead of being uniform for the whole row. Unfortunately, at this stage of our research we do not

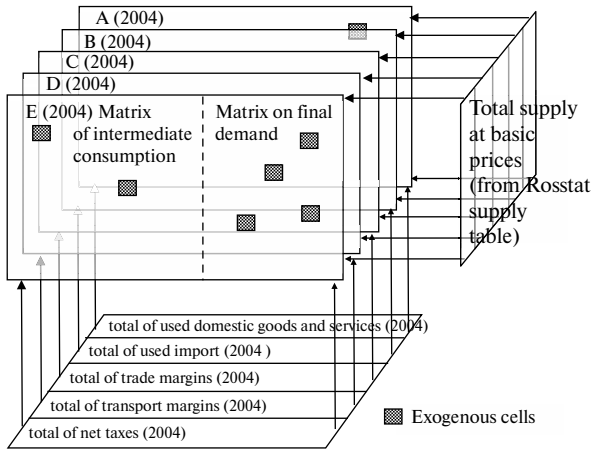


Fig. 1. Construction of five tables at basic prices making up the use tables at purchasers' price

have enough information to implement such a differentiation and are forced to use a single deflator for each row.

Conclusion

As a result of this research, the following results are obtained:

- We have developed a methodology for converting use tables at basic prices and valuation matrices that were published based on Soviet classifications for 2003 into the NACE rev. 1/CPA classifications.
- We have developed a two-stage biproportional method generalizing the RAS procedure for the projection of use tables and valuation matrices for 2004 and subsequent years based on the use tables and valuation matrices for 2003.
- We have conducted the first calculations for transforming use tables and valuation matrices for 2003 into the NACE rev. 1/CPA and constructing a time series of these tables for the period from 2004 to 2006 on the basis of transformed tables for 2003.

Further research priorities include:

- the testing of different projection methods apart from RAS to select the most preferred in a Russian context;
- examining backward projection possibilities for the period prior to 2003 (considering the absence of official Rosstat SNA data in the NACE rev. 1 for this period).

After the publication of detailed Russian SUT for 2011 by Rosstat, all our time-series need to be reconciled.

References

Baranov E.F., Kim I.A., Piontkovski D.I., Staritsyna E.A. Problems of Constructing Russian Input-Output Tables into the International Classifications // HSE Economic Journal. 2014. Vol. 18. No. 1. P. 7–42. (In Russian.)

Bessonov V.A. Problems of Analysis of Russia's Macroeconomic Dynamics in the Transitional Period. M.: IET, 2005. (In Russian.)

Erumban A.E., Gouma R., Timmer M., de Vries G., de Vries K. Sources for National Supply and Use Table Input files, background document downloadable at <www.wiod.org>.

Junius T., Oosterhaven J. The Solution of Updating or Regionalizing a Matrix with Both Positive and Negative Entries // Economic Systems Research. 2003. Vol. 15. No. 1. P. 87–96.

Lenzen M., Gallego B., Wood R. Matrix Balancing under Conflicting Information // Economic Systems Research. 2009. Vol. 21. No. 1. P. 23–44.

Miller R.E., Blair P.D. Input-Output Analysis: Foundations and Extensions. 2nd ed. Cambridge University Press, 2009.

Ministry of Economic Development of the Russian Federation. OKONH–NACE rev. 1 Conversion factor. M.: Ministry for Economic Development of Russian Federation. The Center for Economic Classifications, 2002. (In Russian.)

Paelinck J., Waelbroeck J. Etude empirique sur l'évolution de coefficients 'input–output': essai d'application de la procédure RAS de Cambridge au tableau industriel belge // Economie Appliquée. 1963. Vol. 16. P. 81–111.

Timmer M. (ed.). The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods. Final WIOD Conference: Causes and Consequences of Globalization, Groningen, The Netherlands, April 24–26, 2012. <<http://www.wiod.org/database/index.htm>>.

Tourdyeva N., Shrebela I. GTAP 7 Data Base Documentation Chapter 7. I-O Table: Russian Federation. 2008. <<https://www.gtap.agecon.purdue.edu>>.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Ю.К. Ачкасов

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Банк России,

Н.П. Пильник

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Вычислительный центр
им. А.А. Дородницына РАН

ОПТИМАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ АУДИТА НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ И ЭНДОГЕННЫЙ ВЫБОР МЕЖДУ РЫНКОМ ТРУДА И САМОЗАНЯТОСТЬЮ

В докладе представлена модель общего равновесия, описывающая взаимодействие гетерогенных агентов, которые выбирают между рынком труда и samozанятостью, и государством, описанном в модели как проверяющий орган (аудитор), контролирующий факт ухода от налогов. В работе используется подход, предложенный Майерсоном [Myerson, 1979; 1981], который показал, что процесс переговоров с асимметричной информацией может быть представлен как игра с прямым раскрытием информации. Это значит, что игрок, тип которого неизвестен другому игроку, будто бы раскрывает свой тип (необязательно правдиво!) этому игроку, после чего они строят свои стратегии из предположения, что первый игрок обладает именно тем типом, который он сообщил второму. Конечно, в ходе игры такого не происходит, но такое предположение приводит к верному решению задачи.

Санчез и Собель [Sanchez, Sobel, 1993] применяют принцип решения моделей такого типа к проблемам ухода от налогов. Они рассматривают экономику обмена с континуумом агентов, отличающихся уровнем дохода. Никто, кроме каждого конкретного агента, не знает величины его дохода. Аудитор знает исключительно распределение доходов между агентами и величину дохода, который (не всегда честно) сообщается ему каждым агентом. Авторы находят оптимальный механизм, максимизирующий налоговые доходы государства.

Бигио и Зильберман [Bigio, Zilberman, 2011] предполагают, что экономические агенты не просто получают некоторый доход, но производят товар или услугу для получения прибыли; каждый агент имеет свой тип, который увеличивает выпуск фирмы в соответствующее данному типу количество раз. В работе исследуется вопрос максимизации аудитором суммы налоговых поступлений при наличии информации о заявленном агентами доходе, об их спросе на труд или информации об обеих этих величинах. В первых двух случаях было найдено аналитическое решение, в последнем же оказалось, что задача аудитора не имеет строгого математического решения.

1. Модель экономики

Подход к рассмотрению экономики, в которой одни агенты являются производителями, а другие — наемными рабочими, был рассмотрен Лукасом в 1978 г. Не копируя предложенные им методы, мы также будем рассматривать замкнутую модель с неоднородными экономическими агентами.

1.1. Агенты

Рассмотрим континуум экономических агентов, каждый из которых описывается параметром z , непрерывно распределенным на промежутке $Z = [z, \bar{z}]$ ($\bar{z} > 0$) в соответствии с функцией распределения $G(z)$ и функцией плотности вероятности случайной величины $g(z) > 0$.

Каждый агент обладает одной единицей труда, является нейтральным к риску и безразличным к досугу индивидом. У агента есть два варианта: он может пойти работать наемным рабочим на совершенно конкурентный рынок труда и получать при этом равновесную заработную плату w или же открыть собственное предприятие (которому он посвятит все свое время).

Каждый предприниматель имеет производственную функцию $y = zf(l)$. Параметр z может, таким образом, интерпретироваться как «управленческая способность», как это было сделано ранее в статье [Bigio, Zilberman, 2011]. Мы предполагаем, что функция $f(l)$ обладает «стандартными» свойствами производственной функции: $f(0) = 0$, $f(\bullet) \in C^2(\mathbb{R}_+^2)$ с $f' > 0$ и $f'' < 0$. Для простоты мы также предполагаем выполнение условий Инады.

Предприниматель выбирает оптимальное количество нанимаемого труда l^* , который максимизирует его прибыль $zf(l) - wl$ (мы предположим нормированную единичную цену производимого фирмами блага). Необходимым и достаточным в силу строгой вогнутости функции $f(\bullet)$ условием максимума будет условие $zf'(l^*) = w$. Осуществив оптимальный выбор, агент получит прибыль $\pi(z, w)$. Агент будет заниматься бизнесом, если

$$\pi(z, w) \geq w. \quad (1)$$

1.2. Равновесие без налогов

Равновесие в такой экономике может быть качественно описано следующим образом: некоторые агенты, для которых (1) не выполняется, будут работать на рынке труда, предлагая по одной единице труда каждый; а другие, для которых (1) выполняется, будут нанимать количество труда l^* , максимизирующее их прибыль.

Проанализируем теперь условие (1). $\pi(z, w)$ — монотонная и убывающая функция от w . Более того, для любого z $\lim_{w \rightarrow 0} \pi(z, w) = \mu$ и $z \lim_{w \rightarrow 0} \pi(z, w) = 0$,

так что уравнение $\pi(z, w) = w$ имеет единственное решение. В соответствии с леммой Хотеллинга $\frac{\partial \pi(z, w)}{\partial z} = f(l^*(z_0, w)) > 0$, т.е. прибыль возрастает по z .

Таким образом, если для заданного уровня зарплаты (1) обращается в равенство для какого-то $z = z'$: $\pi(z', w_0) = w_0$, то для $z > z'$ мы получим: $\pi(z', w_0) > w_0$, а для $z < z'$ мы будем соответственно иметь $\pi(z', w_0) < w_0$.

Определим z_0 как решение $\pi(z_0, w) = w$ для заданного уровня зарплаты. Очевидно, что z_0 будет зависеть от w . Используя теорему о неявной функции и лемму Хотеллинга (или теорему об огибающей), можно показать, что $z'_0(w) = \frac{1+f^*}{f(l^*)} > 0$.

Следовательно, агенты, имеющие тип z , меньший, чем z_0 , будут работать на рынке труда, предлагая одну единицу труда. Остальные будут нанимать $l^*(z, w)$ работников.

Таким образом, равновесная заработная плата будет определяться взаимодействием рыночного предложения труда и рыночного спроса на труд:

$$\int_{\underline{z}}^{z_0} dG(z) = \int_{z_0}^{\bar{z}} l^*(z, w) dG(z). \quad (2)$$

1.3. Равновесие с налогами на прибыль

Предположим, что вводится пропорциональный налог на прибыль с постоянной экзогенной ставкой $\tau \in (0, 1)$. Это немного изменит условие, при котором агент станет предпринимателем (1):

$$(1 - \tau)\pi(z, w) \geq w. \quad (3)$$

Соответственно увеличится минимальный уровень «управленческих способностей» z , необходимый для того, чтобы стать предпринимателем. Теперь лишь агенты с $z \geq z_\tau > z_0$ (где z_τ является решением $(1 - \tau)\pi(z_\tau, w) = w$) выберут для себя работу в бизнесе.

Равновесие на рынке труда модифицируется:

$$\int_{\underline{z}}^{z_\tau} dG(z) = \int_{z_\tau}^{\bar{z}} l^*(z, w) dG(z). \quad (4)$$

1.4. Последствия введения налогов на прибыль

В этом подразделе мы изучим влияние налогов на прибыль на суммарный выпуск экономики и на общее предложение труда. С точки зрения интуиции введение налогов на прибыль, но не на зарплату заставит некоторых бизнесменов поменять свой род деятельности на работу на рынке труда. Это

снизит зарплату и простимулирует оставшихся предпринимателей нанять больше рабочих и производить больше товаров и услуг. Так что, с одной стороны, меньше фирм будет производить, а с другой — каждая оставшаяся фирма будет производить больше.

Мы предположим, что государство тратит все средства, полученные от сбора налогов на приобретение товаров и услуг. В этом случае может быть доказана следующая теорема.

Теорема 1. Несмотря на то что налог на прибыль модифицирует стимулы агентов, суммарный выпуск экономики не изменится при введении предельно малого налога.

2. Аудит

Несмотря на то что при введении налогов не теряется эффективность распределения ресурсов, экономические агенты, возможно, не захотят платить налоги. Предположим, что параметр z не наблюдается никем, кроме самого агента. Тогда государственные органы столкнутся с проблемой «неблагоприятного отбора»: фирмы сделают все возможное, чтобы избежать уплаты налогов, а правительство должно будет создать такой механизм принуждения, который заставит агентов платить налоги.

2.1. Описание модели

Наша модель будет основываться на модели, предложенной [Biglio, Zilberman, 2011]. Агенство, ответственное за сбор налогов (или налоговая инспекция в России) является принципалом. Цель агентства — собрать максимальное количество налогов. Правительство экзогенно выбирает налоговую ставку τ и бюджет налоговой инспекции C , который используется ею для осуществления своих функций.

Фирмы, по идее, должны платить налог на прибыль в размере $\tau\pi(z, w)$, но z является ненаблюдаемой величиной для налоговой инспекции, которая, однако, знает распределение этой величины по всей генеральной совокупности агентов. Мы также предположим, что принципал не может знать прибыль фирм и величину их спроса на труд. Фирмы сообщают в налоговую инспекцию x — *декларируемую прибыль*, которая, возможно, отличается от их истинной прибыли, и платят τx в качестве налога.

Налоговая инспекция может проводить проверку агентов после того, как они сообщили ей x . Если инспекция проверяет агента, то вся его частная информация (его тип z , истинная величина прибыли и его спрос на труд) раскрывается. Если x оказывается меньше, чем истинная прибыль, фирма компенсирует государству ущерб и платит штраф, пропорциональный величине

скрытой прибыли (используется постоянный коэффициент $\mu > 1$). Таким образом, после проверки фирма должна будет заплатить:

$$\begin{cases} \mu\tau(\pi(z, w) - x), & \text{если } x < \pi(z, w); \\ 0, & \text{если } x \geq \pi(z, w). \end{cases}$$

Мы предполагаем, что аудитор может различать работников и фирмы без всяких издержек.

Игра между принципалом и агентами развивается по следующему сценарию: сначала природа сообщает агентам их тип z в соответствии с известным всем распределением $G(z)$. После этого, на первом ходе игры, инспектор выбирает вероятность аудита p . На втором шаге агенты, зная свой тип и p , решают, будут ли они работать на рынке труда или станут производителями. Если они выберут последний вариант, они также принимают решение о количестве нанятых сотрудников l и о величине декларируемой прибыли x .

Проведение налоговых проверок является затратным мероприятием: налоговая инспекция несет постоянные положительные предельные издержки аудита в размере s . Общие издержки проверки *одного* агента с вероятностью p составят sp . Мы предполагаем, что бюджета налоговой инспекции C недостаточно, чтобы проводить проверки с такой интенсивностью, чтобы заставить все фирмы предоставлять правдивую информацию и, следовательно, платить все налоги.

2.2. Рациональные стратегии фирм

На втором шаге игры, зная стратегию аудитора, агенты будут максимизировать свой ожидаемый доход.

Во-первых, так как спрос фирм на труд не наблюдается налоговой инспекцией, фирма всегда будет выбирать $l^*\pi(z, w)$, который принесет ей валовую прибыль в размере $\pi(z, w)$.

Во-вторых, очевидно, что агент никогда не выберет x , больший, чем величина его истинной прибыли.

В-третьих, фирма всегда будет декларировать свою истинную прибыль, если $p \geq \frac{1}{\mu}$.

Напротив, можно показать, что при $p < \frac{1}{\mu}$ фирма будет всегда декларировать меньшую прибыль по сравнению с той, которую она зарабатывает на самом деле, потому что $\Pi > (1 - \tau)\pi$.

2.3. Принцип раскрытия информации и ограничения совместимости по стимулам

Майерсоном было показано, что процесс переговоров с асимметричной информацией может быть представлен как игра с прямым раскрытием информации (см. [Myerson, 1981]). По ходу нашего анализа мы неоднократно будем пользоваться принципом раскрытия информации. Основная идея рассмотрения модели с игроком, тип которого неизвестен, показана Самуэльсоном [Samuelson, 1984]. В литературе существует большое количество моделей с задачей аудитора. Мортон [Morton, 1993] предлагает строгое математическое решение похожей задачи, которая, однако, возникает в контексте отношения между собственником фирмы и наемным менеджером. Санчез и Собель [Sanchez, Sobel, 1993] применяют принцип решения моделей такого типа к проблемам ухода от налогов. Бигио, Зильберман [Bigio, Zilberman, 2011] совершенствуют модель [Sanchez, Sobel, 1993], добавляя производителей в экономику обмена, а мы будем решать эту модель в предположении эндогенного равновесия на рынке труда.

Интуиция принципа раскрытия информации заключается в том, что агент сообщает свой «тип» z' аудитору. Важно отметить, что озвученный тип z' может отличаться от истинного типа z . Далее аудитор и агент выбирают свои стратегии так, как будто бы истинным типом фирмы являлся z' : $(p(z'), x(z'))$.

Конечно, налоговая инспекция сделает все возможное, чтобы заставить агентов раскрыть свой тип честно. Это даст нам *ограничения совместимости по стимулам*. Смысл этих ограничений прост: каждый агент z должен достигать большего уровня благосостояния, если он сообщит z , а не z' (для любых возможных $z' \neq z$).

2.4. Множество потенциальных предпринимателей

Так как аудитор может различать работников и предпринимателей, важно определить подмножество $Z_{\in} \subseteq Z$ типов, таких, что агенты этих типов могут захотеть стать предпринимателями (при какой-то стратегии инспектора). Важно понимать, что, возможно, в равновесии окажется меньше предпринимателей, нежели предполагает множество Z_{\in} . Z_{\in} всего лишь определяет типы, на множестве которых налоговый инспектор будет строить свои стратегии.

Отметим, во-первых, что $[z_{\tau}, \bar{z}] \subseteq Z_{\in}$. Все агенты типов $z \in [z_{\tau}, \bar{z}]$ будут заниматься бизнесом, даже если они будут платить все налоги в соответствии с (3). Как было показано в подразд. 3.2, для $p \leq \frac{1}{\mu}$ выполняется $\Pi \geq (1 - \tau)\pi$. Это приведет к тому, что для $z \in [z_{\tau}, \bar{z}]$ $\Pi \geq w$, а значит, эти агенты будут предпринимателями для любой стратегии налоговой инспекции $p \leq \frac{1}{\mu}$.

Напротив, можно сказать, что для $\forall z \in Z_{\in} \quad z \geq z_0$. Согласно (1) все агенты с $z < z_0$ будут получать зарплату, которая будет выше, чем прибыль до уплаты налогов. В соответствии с определением ожидаемой прибыли Π она всегда не больше, чем π . Таким образом, агенты с $z < z_0$ будут всегда иметь $\Pi < w$.

То, что налоговая инспекция может различать фирмы и работников, является очень важной догмой. Согласно этому предположению ни одна фирма типа $z > z_0$ не будет притворяться агентом типа $z < z_0$. Если бы какая-то фирма делала это, налоговая инспекция сразу бы поняла, что фирма лжет, так как все агенты такого типа находятся на рынке труда. Это эквивалентно бесплатному аудиту с вероятностью, равной единице, который однозначно сделает бессмысленным для всех фирм сообщение о типе $z < z_0$. Этот же аргумент будет использоваться, чтобы запретить агентам притворяться кем-либо не из множества Z_{\in} : аудитор не поверит ни одному сигналу, означающему, что какой-то предприниматель обладает типом $z \in Z \setminus Z_{\in}$.

Мы предлагаем следующий способ построить множество Z_{\in} .

$$Z_{\in} = [z^*, \bar{z}] \text{ с } z^*, \text{ таким что:} \quad (1)$$

$$\Pi(z^*, z^*, w) \geq w; \quad (2)$$

$$\forall z < z^* \quad \Pi(z, z^*, w) < w. \quad (3)$$

Качественно это означает, что агент z^* может иметь прибыль, не меньшую, чем зарплата. Все агенты с $z < z^*$ не имеют права создать предприятие, если они будут сообщать свой истинный тип z . Однако у них есть возможность стать предпринимателями: для этого им придется сообщить тип z^* . Последнее неравенство означает, что у них не будет стимулов поступать таким образом и они останутся на рынке труда. Как уже обсуждалось выше, z^* должно принадлежать отрезку $[z_0, z_1]$.

Условие на z^* можно упростить до

$$\Pi(z^*, z^*, w) = w. \quad (4)$$

2.5. Задача аудитора

Налоговая инспекция хочет собрать максимальное количество налогов, разрабатывая механизм $(p(z), x(z))$ ¹ при выполнении следующих ограничений:

1) ограничения допустимости, накладываемые на функции $p(z), x(z)$:
 $p(z) \in \left[0, \frac{1}{\mu}\right]$ и $x(z) \in [0, \pi(z, w)]$;

¹ Мы предполагаем, что $p(z), x(z)$ — кусочно-непрерывные функции.

2) условия совместимости по стимулам в дифференциальной форме $U'_z(z, w) = \mu p(z) \tau f(l^*(z, w))$;

3) достаточное условие $(p(z))$ не возрастает по z ;

4) бюджетное ограничение аудитора $\int_{z^*}^{\bar{z}} cp(z) dG(z) \leq C$, причем C недостаточно высокое² для того, чтобы проверять всех с вероятностью $1/\mu$;

5) определение z^* , данное в (4);

6) условия равновесия на рынке труда: $G(z^*) = \int_{z^*}^{\bar{z}} l^*(z, w) dG(z)$.

2.6. Оптимальный механизм аудита

Перечислим полученные результаты.

$$z^* = z_c.$$

$$p(x) = \begin{cases} \frac{1}{\mu}, & \text{если } x < \pi(\bar{z}, w); \\ 0, & \text{если } x \geq \pi(\bar{z}, w). \end{cases}$$

$$x(p) = \begin{cases} \pi(z, w), & \text{если } p \geq \frac{1}{\mu}; \\ \pi(\bar{z}, w), & \text{если } p < \frac{1}{\mu}. \end{cases}$$

Здесь \bar{z} является решением

$$\int_{z^*}^{\bar{z}} c \cdot \frac{1}{\mu} q(z) dz = C. \quad (5)$$

В рассматриваемом нами случае с постоянными предельными издержками аудитора получается, что (5) упрощается до $\mu \frac{C}{c} = G(\bar{z}) - G(z_c)$.

В равновесии сумма доходов государственного бюджета (значение целевой функции аудитора) составит:

$$T = \int_{z^*}^{\bar{z}} [x(z)\tau + \mu p(z)\tau(\pi(z, w) - x(z))] g(z) dz =$$

$$= \int_{z^*}^{\bar{z}} \tau \pi(z, w) g(z) dz + \tau \pi(\bar{z}, w)(1 - G(\bar{z})). \quad (6)$$

Заметим, что в равновесии сумма штрафов равна нулю, так как те агенты, которых аудитор проверяет, платят налоги полностью, а нарушающих (причем не очень сильно) законодательство агентов аудитор не проверяет.

² Точнее сказать, $C < \frac{1}{\mu} \int_{z_0} c dG(z)$. В случае, когда это условие не выполняется, решение аудитора становится тривиальным: он проверяет всех с вероятностью $\frac{1}{\mu}$, и государство получает всю сумму налогов, которую оно получало при полной симметрии информации.

Это в принципе соответствует действительности: сумма штрафов и пени достаточно низка по сравнению с суммой собранных налогов, тем не менее фирмы боятся налоговых проверок.

Вместе с тем штрафы оказывают важное влияние с теоретико-игровой точки зрения: они играют роль правдоподобной угрозы, которая пугает фирмы и заставляет их платить либо все налоги, либо хотя бы их большую часть.

Проанализируем зависимость налоговых поступлений от «штрафного параметра» $\mu > 1$ ³.

Можно найти производную значения целевой функции по μ .

$$\frac{\partial T}{\partial \mu} = \tau \gamma(\bar{z}) \frac{C}{c} f'(l^*(\bar{z}, w)) > 0.$$

Это достаточно очевидный результат: чем выше штрафы, тем больше агентов будут платить налоги полностью. Кроме того, можно показать, что эта производная убывает по \bar{z} . В свою очередь, (5) дает нам понять, что \bar{z} возрастает по μ , а это значит, что T — вогнутая функция по μ . И еще очевидно, что при прочих равных увеличение отношения $\frac{C}{c}$ (увеличение, не нарушающее ограничение на максимальное C) приведет как к увеличению скорости возрастания функции $T(\mu)$, так и к увеличению степени вогнутости этой функции.

Если μ достаточно высоко, то будет нарушаться ограничение, которое мы по смыслу ввели на C , однако с математической точки зрения задача будет иметь решение, хотя и тривиальное. Все будут платить налоги, и мы приблизимся к ситуации с симметричной информацией.

Кстати, похожим образом на значение целевой функции влияет и бюджет налоговой инспекции: $\frac{\partial T}{\partial C} = \lambda = \frac{\mu}{c} \tau f'(l^*(\bar{z}, w)) \gamma(\bar{z})$. Эта производная также положительна и убывает по C . Наибольший интерес вызывает то, больше ли эта производная, чем единица, или нет. В случае если производная больше единицы, то небольшое увеличение бюджета налоговой инспекции выгодно правительству, так как приведет к росту налоговых сборов на большую величину по сравнению с увеличением издержек на аудит. При помощи численного анализа нами было показано, что ситуация, при которой $\lambda > 1$, теоретически возможна, но при нереалистичных значениях параметров.

При больших значениях C задача также вырождается в тривиальную, и сумма налоговых сборов становится равной налоговым поступлениям при наблюдаемом z .

³ Очевидно, случай $\mu = 1$ является неинтересным. В этом случае все фирмы будут «забывать» платить налоги, а при налоговой проверке предприниматели всего лишь возвратят неоплаченную сумму в казну. С математической точки зрения все наши результаты имеют смысл лишь при $\mu > 1$.

3. Выводы

Полученные результаты не противоречат выводам упомянутых выше авторов, причем показано, что их выводы остаются в силе даже при приближении модели к моделям общего равновесия. Более того, в настоящей работе был использован не самый распространенный подход к моделям общего равновесия, исследование которого дало интересные побочные результаты.

Во-первых, теоретический и численный анализ продемонстрировали, что введение налога на прибыль снижает заработную плату, увеличивает предложение труда и прибыль отдельных фирм, однако не меняет агрегированной зарплаты и суммарного дохода.

Во-вторых, было показано, что представленная модель может копировать известное свойство модели общего равновесия, в которой производство описывается функцией Кобба — Дугласа с постоянной отдачей от масштаба. Так, в нашей модели, несмотря на неоднородность z , при степенной функции $f(l)$ доля дохода, получаемая трудом, как и в модели Кобба — Дугласа, равняется эластичности производственной функции по труду.

Полученные результаты предполагают ряд дальнейших исследований. Во-первых, развитие задачи аудитора за счет введения дополнительных ограничений на используемую им информацию и снятие предпосылок, избыточно упрощающих анализ. Во-вторых, крайне перспективным представляется исследование моделей общего равновесия с неоднородными агентами и анализ государственной налоговой политики.

Источники

Bigio S., Zilberman E. Optimal Self-employment Income Tax Enforcement // Journal of Public Economics. Oct. 2011. Vol. 5. P. 1021–1035.

Lucas R. On the Size Distribution of Business Firms // The Bell Journal of Economics. 1978. Vol. 9. No. 2. P. 508–523.

Morton S. Strategic Auditing for Fraud // The Accounting Review. 1993. Vol. 68. No. 4. P. 825–839.

Myerson R.B. Incentive Compatibility and the Bargaining Problem // Econometrica. 1979. Vol. 47. No. 1. P. 61–74.

Myerson R.B. Optimal Auction Design // Mathematics of Operations Research. 1981. Vol. 6. No. 1. P. 58–73.

Samuelson W. Bargaining under Asymmetric Information // Econometrica. 1984. Vol. 52. No. 4. P. 995–1006.

Sanchez I., Sobel J. Hierarchical Design and Enforcement of Income Tax Policies // Journal of Public Economics. Vol. 50. P. 345–369.

Д.А. Веселов

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ПОЛИТИЧЕСКИЕ РЕЖИМЫ И ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ОБЩЕГО ДОСТУПА¹

В последние десятилетия многие страны Азии, Латинской Америки, Восточной Европы провели политические реформы, направленные на демократизацию политической системы. Хантингтон [Huntington, 1991] предложил назвать подобный переход третьей волной демократизации. Демократизация политических институтов означает внедрение многопартийной системы, свободных выборов, а также облегчение создания новых политических организаций. Переход к демократии может создать условия для улучшения качества экономических институтов, так как позволяет проводить реформы экономической политики с учетом интересов большинства. В то же время демократизация часто сопряжена с усилением политики популизма, который акцентирует внимание на перераспределении доходов и игнорирует долгосрочные цели развития. Эмпирические исследования также свидетельствуют о неоднозначном воздействии демократизации на экономический рост [Polterovich, Popov, 2005; Doucouliagos, Ulubaolu, 2008].

В настоящей работе предложена теоретико-игровая модель, объясняющая феномен, согласно которому переход к демократии в краткосрочном и среднесрочном периодах не всегда приводит к формированию институтов открытого доступа. Под институтами открытого доступа понимаются те институты, которые уравнивают в правах участников экономических рынков и снижают уровни барьеров входа на рынки. Согласно модели влияние политических институтов на барьеры входа на рынок зависит от первоначального уровня неравенства доходов и навыков, а также от величины человеческого капитала. Одним из результатов модели является обоснование различных вариантов воздействия демократизации на барьеры входа на рынок и темпы экономического роста.

¹ Автор выражает глубокую благодарность Ф.Т. Алескерову, А. Д'Отюму, В.М. Полтеровичу, Ж.П. Лаффаргу, С. Росинолю, А. Дрейзену, Н.Г. Арефьеву, А.М. Яркину за ценные замечания на этапе подготовки работы. Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г.

Данная модель развивает подход [Parente, Prescott, 1999; Acemoglu, 2008], согласно которому в олигархии элита создает барьеры для входа на рынок в целях получения дополнительной ренты и тем самым снижает темпы роста в долгосрочном периоде. Переход к демократии согласно [Acemoglu, 2008] устраняет барьеры входа, но ведет к росту налогового бремени за счет дополнительного перераспределения доходов. Это способствует замедлению темпов экономического роста [Alesina, Rodrik, 1994]. В долгосрочном периоде демократия демонстрирует более высокие темпы роста, чем олигархия, поскольку эффект высоких барьеров входа оказывает более сильное негативное влияние на темпы развития, чем эффект искажающего налогообложения. В олигархии все развитие связано с деятельностью «укоренившихся» фирм, принадлежащих элите, которые с течением времени теряют конкурентоспособность [Acemoglu, 2008]. В настоящей работе показано, что переход к демократии в определенных условиях не приводит к устранению барьеров входа, что не позволяет получить выигрыш от ускорения роста. В то же время олигархический режим при данных условиях также не генерирует положительные темпы роста. Выходом из данной ситуации является улучшение фундаментальных факторов, влияющих на политический выбор общества, повышение общего уровня образования и снижение неравенства в доступе к образованию.

Предпосылки модели

Рассмотрим экономику с двумя группами агентов, капиталистами численностью N и работниками численностью L . Каждый капиталист владеет одной из фирм, производящей товар i и получающей прибыль π . Фирмы являются симметричными. Работники отличаются по способностям к предпринимательству и по размерам человеческого капитала, каждый работник получает зарплату wh_j , где w — зарплата, h_j — размер человеческого капитала работников².

В начале каждого периода общество делает коллективный выбор относительно барьеров входа на рынок (B , NB) и ставки налога на прибыль (τ). Режим B предполагает такой набор экономических институтов, при котором вход новых фирм на рынок невозможен. В этом случае создание новых организаций (фирм) является затруднительным. Режим свободного входа на рынок (NB), или режим общего доступа, означает, что вход на рынок для но-

² Модель также может быть представлена как модель общего равновесия, см. [Veselov, 2015].

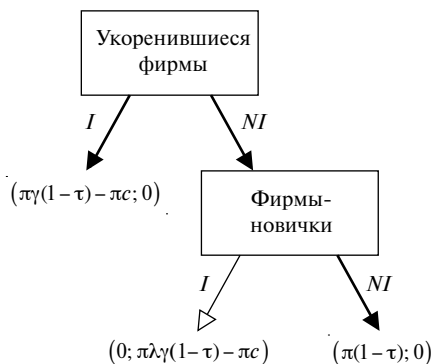


Рис. 1. Дерево игры

Прозрачная стрелка подчеркивает то, при режиме высоких барьеров входа фирмы-новички не способны реализовывать инвестиционные проекты. Стратегия I предполагает осуществление инвестиций, NI — отсутствие инвестиций.

вичков возможен. Другой переменной политики является ставка налога на прибыль τ . Вся сумма собранных налогов идет на выплату аккордных трансфертов работникам. Таким образом, налог на прибыль является традиционным инструментом перераспределения от богатых к бедным.

После того как набор (J, τ) выбран, фирмы принимают решение об инвестициях. Потратив $c\pi$ в начале периода, где c — параметр модели, они смогут получить прибыль $\gamma\pi(1-\tau)$ в конце периода. Если инвестиции не осуществляются, фирма получит ожидаемую прибыль в размере $\pi(1-\lambda)(1-\tau)$, где λ — вероятность быть вытесненной фирмой-новичком. Для режима B $\lambda = 0$. Если фирмы не осуществляют инвестиций, предприниматели из числа работников способны инвестировать в тот же проект с вероятностью успеха $\lambda < 1$.

Новые фирмы будут созданы, только если ожидаемый выигрыш от инвестиций для них положительный $\lambda\gamma(1-\tau) \geq c$. Тогда, если ставка налога ниже, чем $\tau' = 1 - c/(\lambda\gamma)$, при NB -режиме существует угроза входа на рынок новичков.

Укоренившиеся фирмы в модели обладают преимуществом первого входа. Легко доказать, что если угроза входа на рынок новичков достоверна, укоренившиеся фирмы всегда будут использовать свое право инвестировать первыми, так как при $\lambda\gamma(1-\tau) \geq c$ всегда верно $\gamma(1-\tau) - c > (1-\lambda)(1-\tau)$.

После осуществления инвестиций все фирмы могут спрятаться от уплаты налога на прибыль, затратив $\delta\pi$.

Предпочтения агентов

Рассмотрим теперь предпочтения агентов на двумерном пространстве политики (J, τ) . В режиме закрытого входа (B) выигрыш капиталистов является максимально возможной выгодой от двух вариантов: инвестировать в проект или нет.

$$V_c^B = \max \{ (1 - \tau)\pi, [\gamma(1 - \tau) - c]\pi \}. \quad (1)$$

В режиме свободного входа (NB) укоренившиеся фирмы всегда используют свое преимущество первого хода и инвестируют в проекты.

$$V_c^{NB} = [\gamma(1 - \tau) - c]\pi. \quad (2)$$

Капиталистам всегда будет выгодно выбрать политику $(B, 0)$. В этом случае налог на прибыль — 0, кроме того, нет угрозы входа на рынок новых фирм. В то же время предпочтения капиталистов относительно ставки налога (τ) являются немонотонными. Поясним это на следующем примере. Сравним выигрыш капиталистов от политики $(B, \tau' + \varepsilon)$ и (NB, τ') , где ε — малая величина. Капиталисты предпочитают в данном случае более высокую ставку налога, поскольку при более высокой ставке новичкам не выгодно входить на рынок, так как их прибыль в этом случае становится отрицательной.

Предпочтения работников относительно режима входа на рынок и уровня перераспределения неодинаковы. Выигрыш работника j равен $wh_j + \delta\pi N / L$, если вход на рынок заблокирован (B -режим) при максимальной ставке δ . В случае свободного входа на рынок прибыль и зарплаты растут в γ раз из-за реализации инвестиционных проектов, и наибольший выигрыш работника равен $\gamma wh_j + \gamma\tau'\pi N / L$.

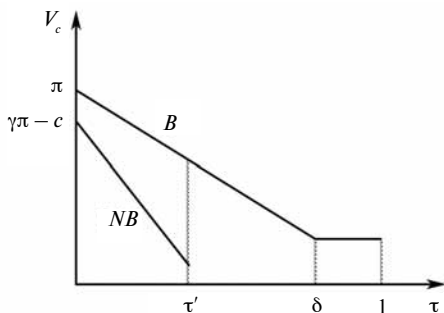


Рис. 2. Выигрыш владельцев укоренившихся фирм (при $c > \gamma - 1$)

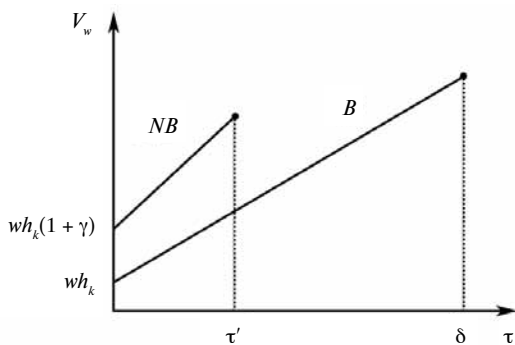


Рис. 3. Выигрыш наименее квалифицированных работников ($L1, h < h'$)

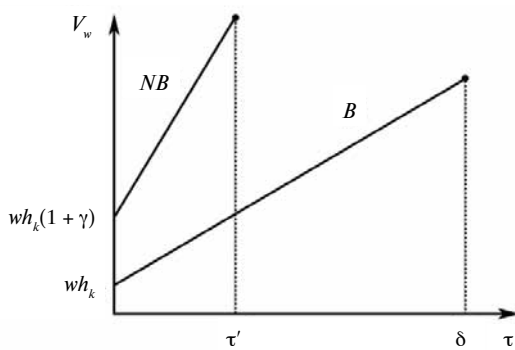


Рис. 4. Выигрыш наиболее квалифицированных работников ($L2, h > h'$)

Пусть h_{av} — средний уровень человеческого капитала. Тогда из функции выигрыша работника следует, что при

$$(\gamma - 1)h_i / h_{av} > (\delta - \tau'\gamma)\alpha \quad (3)$$

работник предпочтет режим свободного входа на рынок (NB, τ'). В противном случае наилучшим вариантом для работника окажется политика (B, δ).

Предпочтения работников проиллюстрированы на рис. 3 и 4.

Так как доходы от инвестиций концентрируются главным образом в руках владельцев фирм и высококвалифицированных рабочих, группа относительно низкоквалифицированных рабочих ($L1$) предпочитает B -режим с максимальным уровнем перераспределения. Группа относительно квалифицированных рабочих ($L2$) предпочитает более низкий уровень перерас-

пределения и режим свободного входа на рынок с положительными инвестициями. Из неравенства (3) следует, что на соотношение групп работников влияет ожидаемый выигрыш от инноваций (γ), степень неравенства доходов между капиталистами и работниками (α) и степень неравенства распределения навыков между работниками. Из неравенства (4) также следует, что чем асимметричней (в правую сторону) распределение навыков, тем выше число сторонников B -режима среди рабочих. Более высокая доля заработной платы в общих доходах (меньший уровень α) увеличивает число сторонников свободного входа на рынок среди рабочих.

Политическое равновесие

Определение 1. *Политическое равновесие — допустимая комбинация политики (J, τ, Tr), при которой нет другой допустимой альтернативы, более предпочтительной для группы, составляющей большинство.*

Случай 1. Одномерное пространство политики

Наиболее высокий уровень доходности проектов ($c < \gamma - 1$)

В этом случае все работники предпочитают NB -режим с максимально возможным уровнем перераспределения (δ для $\delta < \tau'$ или $\tau' -$ в противоположном случае). Высокая норма отдачи гарантирует, что даже при закрытом входе на рынки укоренившиеся фирмы реализуют инвестиционные проекты. Демократизация приводит к большему перераспределению, но не влияет на уровень инвестиций, который является положительным для обоих режимов. Данный случай описывает процесс и результаты перехода к демократии в странах, проявивших чудеса экономического роста, особенно в странах Восточной Азии, таких как Южная Корея или Япония. В период индустриализации даже авторитарные режимы в этих странах характеризовались высокими темпами роста и переход к демократии не оказывал значительного влияния на индикаторы деловой среды. Этот случай также может рассматриваться как иллюстрация демократии в Скандинавских странах, где высокий уровень перераспределения не препятствует экономическому развитию.

Наиболее низкий уровень доходности проектов ($c > \lambda\gamma$)

Этот случай описывает ситуацию ловушки бедности, при которой даже устранение барьеров входа не обеспечивает стимулов для инвестирования. Все работники предпочитают политику (B, δ), а владельцы фирм ($B, 0$). Про-

странство политики становится одномерным, и наблюдается конфликт относительно уровня перераспределения между богатыми и бедными слоями населения. Демократизация сводится к усилению требований перераспределения богатства и доходов и при этом не влияет на качество экономических институтов, таких как барьеры входа на рынки. Подобная ситуация характерна для беднейших стран Африки, в которых демократия сводилась к выбору правительства, стремящегося к перераспределению доходов и богатства.

Случай 2: Двумерное пространство политики

Пространство политики является двумерным для промежуточного уровня нормы прибыли $\gamma - 1 < c < \lambda\gamma$. В данном случае возможны два сценария демократизации. При первом сценарии изменения в политических институтах ведут к устранению барьеров входа, при втором барьеры входа на рынок сохраняются. Согласно утверждению 1 при $\gamma - 1 < c < \lambda(\gamma - \delta)$ наилучший набор для всех работников (NB, τ') , и переход к демократии приводит к тому, что большинство агентов, состоящих из всех работников, выберут режим свободного входа на рынки и промежуточный уровень ставки налога τ' . В этом случае даже несовершенная демократия ($L / N > \beta > 1$) приводит к устранению барьеров входа, что положительно влияет на уровень инвестиций и способствует ускорению роста.

В то же время при $\lambda(\gamma - \delta) < c < \lambda\gamma$ существует три группы агентов с различными предпочтениями относительно экономической политики: капиталисты предпочитают набор $(B, 0)$, высококвалифицированные рабочие — набор (NB, τ') , а низкоквалифицированные рабочие — максимальный уровень перераспределения (B, δ) . Если одна из трех групп обладает большинством голосов, она определяет политику и выбирает наилучший для себя набор политики. Однако если ни одна из трех групп не владеет большинством голосов, образуются коалиции большинства. В таких условиях демократизация не всегда ведет к устранению барьеров входа. При этом коалиция большинства может включать самую богатую (капиталисты) и самую бедную группу агентов (низкоквалифицированные рабочие).

Пусть h_{km} — это наибольший уровень навыков работника, который одновременно принадлежит к минимальной по численности коалиции большинства капиталистов и наименее квалифицированных работников, а h_{kn} — самый низкий уровень навыков работника, принадлежащего к минимальной по численности коалиции большинства наиболее квалифицированных работников с капиталистами. Можно доказать следующее утверждение.

Утверждение 1. *В случае, когда каждая из трех групп агентов не обладает большинством голосов:*

1) (B, δ) является политическим равновесием, поддерживаемым коалицией капиталистов и наименее квалифицированных рабочих, если капиталисты предпочитают данный набор набору (NB, τ') и выполняется одно из условий: $h_{km} < h''$ или $1 + c - \gamma > \delta$, где

$$h'' = h_{av} \alpha (1 + c - \gamma) / (\gamma - 1); \quad (4)$$

2) (NB, τ') является политическим равновесием, поддерживаемым коалицией капиталистов и наиболее квалифицированных работников, если капиталисты предпочитают данный набор набору (B, δ) и $h_{kn} > h''$.

3) в остальных случаях политического равновесия не существует.

Из предпочтений капиталистов и утверждения 1 следует, что для случая

$$\delta < 1 + c - \gamma, \quad (5)$$

если ни у одной из групп нет большинства голосов политическое равновесие (B, δ) существует и единственно. Если δ настолько высока, что условие (5) нарушается, возникает возможность нетранзитивности коллективных предпочтений. Из условия (5) и условия $c > \lambda(\gamma - \delta)$ следует, что достаточное условие для единственности и существования политического равновесия выглядит как $\delta < \bar{\delta}$, где

$$\bar{\delta} = (1 + \lambda\gamma - \gamma) / (1 + \lambda). \quad (6)$$

Заметим, что чем выше вероятность успеха для фирмы-новичка, тем выше порог $\bar{\delta}$, т.е. ставка налога, которую капиталисты готовы заплатить для блокирования входа на рынок. Из предпосылки о том, что доходность проектов положительно связана со средним уровнем навыков работников, можно прийти к следующему утверждению.

Утверждение 2. Существует порог среднего уровня навыков работников, такой что в экономике с высококвалифицированной рабочей силой ($\bar{h} \geq \bar{h}^*$) демократизация всегда приводит к устранению барьеров входа, в экономике с низкоквалифицированной рабочей силой ($\bar{h} < \bar{h}^*$) барьеры входа остаются постоянными, если 1) демократизация частичная или 2) неравенство в распределении человеческого капитала высоко, или 3) относительная доля заработной платы в совокупном доходе низкая.

Набор политических равновесий в модели для случая существования равновесия представлен на рис. 5. При высокой норме доходности в экономике политический режим не влияет на темпы экономического роста, а влияет лишь на степень перераспределения. Переход к демократии ведет к снижению неравенства по доходам, но не приводит к снижению темпов роста. При меньшей норме доходности переход к демократии ведет не только

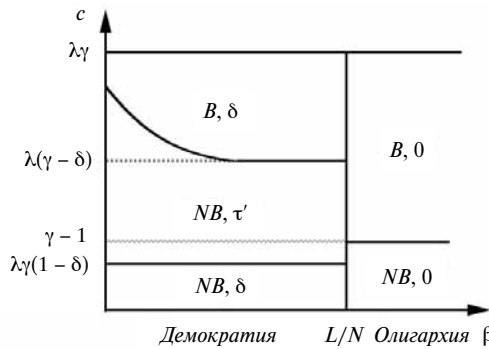


Рис. 5. Набор политических равновесий в модели при $\delta < \bar{\delta}$

к снижению неравенства, но и к большим темпам роста за счет снижения барьеров входа. Дальнейшее снижение нормы доходности приводит к тому, что демократия не позволяет убрать барьеры входа, а лишь увеличивает перераспределение. В этом случае демократизация влечет формирование коалиции между капиталистами и низкоквалифицированными работниками. Капиталисты при этом соглашаются на максимальное перераспределение прибыли (δ), чтобы принадлежащие им фирмы избежали конкуренции со стороны новых участников рынка. Низкоквалифицированные работники также поддерживают данный вид политики, поскольку они предпочитают голосовать за максимальное перераспределение. Даже при $\beta = 1$, в случае, когда политическая власть равномерно распределена между агентами, свободный вход на рынок может быть не реализован в политическом равновесии, если неравенство навыков работников или же различия в доходах между капиталистами и рабочими достаточно высоки. Как только коалиция капиталистов и низкоквалифицированных рабочих сформирована, равновесный уровень перераспределения выбирается наиболее низкоквалифицированным агентами, а не представителями среднего класса. Чем выше неравенство в навыках работников, чем выше доля доходов капиталистов, тем выше вероятность возникновения режима, в рамках которого коалиция капиталистов и низкоквалифицированных работников поддерживает высокие барьеры входа в демократии. Этот случай хорошо описывает историю стран Латинской Америки с низким запасом человеческого капитала и высоким запасом природных ресурсов, где рентабельность проектов является низкой, а неравенство по богатству высоким. Популистская политика в этих странах, при которой проходило неконтролируемое увеличение бюджетных расходов в пользу отдельных групп населения и рост инфляции [Dornbusch, Edwards, 1991], яв-

ляется иллюстрацией политики (B, δ) и может быть поддерживаема как коалицией, состоящей из наиболее бедных слоев населения, так и коалицией наиболее богатых и наиболее бедных. В последнем случае самые большие потери при подобной политике несет средний класс, не являющийся участником коалиции большинства. Выходом из ловушки для этих стран является устранение высокого неравенства в способностях работников и инвестиции в человеческий капитал.

Заключение

В работе предложена модель, которая позволяет объяснить феномен политики популизма в демократических государствах. Демократизация может привести к еще более низкому росту, в случае если она не влечет изменения в экономических институтах и только увеличивает перераспределение. Результаты модели дают теоретическое обоснование эмпирическим выводам [Acemoglu et al., 2014], показывающим, что уровень образования влияет положительно на ожидаемые преимущества от демократизации. В рамках модели высокие барьеры входа при демократизации сохраняются лишь в экономиках с низким уровнем образования. Модель способна также объяснить явление, когда уровень перераспределения не определяется предпочтениями медианного избирателя [Scervini, 2012]. При некоторых параметрах модели побеждающая коалиция не включает средний класс (высококвалифицированные рабочие), и уровень перераспределения определяется из предпочтений наиболее бедной группы агентов. Приведенный анализ также показывает, что повышение неравенства навыков и доходов не только увеличивает поддержку более высокого уровня перераспределения доходов, но и способствует сохранению барьеров входа на рынок.

Источники

Acemoglu D. Oligarchic Versus Democratic Societies // Journal of the European Economic Association. 2008. Vol. 6. No. 1. P. 1–44.

Acemoglu D., Naidu S., Restrepo P., Robinson J.F. Democracy does Cause Growth. NBER Working Paper No. 20004. 2014.

Alesina A., Rodrik D. Distributive Politics and Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics. 1994. Vol. 2. P. 465–490.

Dornbusch R., Edwards S. The Macroeconomics of Populism in Latin America. Chicago University Press, 1991.

Doucouliafos H., Ulubaolu M.A. Democracy and Economic Growth: A Meta-Analysis // American Journal of Political Science. Jan. 2008. Vol. 52. No. 1. P. 61–83.

Huntington S.P. The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century. University of Oklahoma Press, 1993.

Polterovich V., Popov V. Democracy and Growth Reconsidered: Why Economic Performance of New Democracies is not Encouraging. MPRA Paper No. 21606. 2005.

Parente S.L., Prescott E.C. Monopoly Rights: A Barrier to Riches // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. No. 5. P. 1216–1233.

Scervini F. Empirics of the Median Voter: Democracy, Redistribution and the Role of the Middle Class // *Journal of Economic Inequality*. 2012. Vol. 10. P. 529–550.

Veselov D. Democratization and Barriers to Entry in a Two-Dimensional Voting Model. Centre de l'Economie de la Sorbonne. Working Paper No. 2015-04. 2015. P. 1–28.

А.А. Иванов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Сколковский институт науки и технологий, Московский физико-технический институт,

Д.С. Карабекян

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,

В.И. Якуба

Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН

МАНИПУЛИРУЕМОСТЬ ПРАВИЛ КОЛЛЕКТИВНОГО ВЫБОРА В IMPARTIAL ANONYMOUS CULTURE

Введение

Манипулирование — это ситуация, когда при голосовании участник предьявляет неискренние предпочтения, чтобы добиться лучшего для себя результата голосования. Гиббард [Gibbard, 1973] и Саттэртуэйт [Satterthwite, 1975] показали, что любое недиктаторское правило принятия решений манипулируемо. В связи с этим возникает вопрос: если любое правило принятия решений манипулируемо, то можем ли мы определить наименее манипулируемое правило коллективного выбора?

Нитцан [Nitzan, 1985] и Келли [Kelly, 1993] ввели индекс Нитцана — Келли для измерения степени манипулируемости процедуры голосования. Индекс показывает долю манипулируемых профилей в общем количестве всех возможных профилей голосования.

Алескеров и др. [Aleskerov et al., 2011; 2012] исследовали манипулируемость правил коллективного выбора для случая Impartial Culture (IC), в котором подразумевалось, что все профили голосования одинаково вероятны. В данной работе мы исследуем манипулируемость правил коллективного выбора в случае Impartial Anonymous Culture (далее — IAC), в котором одинаково вероятны не профили, а ситуации голосования, т.е. профили, отличающиеся перестановкой участников, составляют одну ситуацию голосования и при расчете индексов манипулируемости учитываются один раз.

Мы рассматриваем ситуацию голосования, в которой участвуют n участников и m кандидатов. У каждого участника есть предпочтение на множестве кандидатов, выраженное линейным порядком. Так как мы рассматриваем ситуацию множественного выбора, то нам нужно ввести расширенные предпочтения в целях устранения несравнимости различных множественных вы-

боров для участника голосования. Подробнее о расширенных предпочтениях будет сказано в разд. 2.

Мы рассматриваем семь позиционных правил коллективного выбора. Эти правила и их определения будут рассмотрены в разд. 2.

Цель исследования — найти наименее манипулируемые правила коллективного выбора. Индекс манипулируемости правила коллективного выбора и схема компьютерного моделирования, применяемого для его расчета, будут приведены в разд. 3, а в разд. 4 будут описаны результаты исследования.

1. Правила коллективного выбора

Мы рассматриваем манипулируемость семи процедур коллективного выбора. Приведем их названия и определения.

1. Правило относительного большинства. Выбирается альтернатива с наибольшим количеством голосов, т.е. первых мест в предпочтениях участников голосования.

2. Одобряющее голосование $q = 2$. Выбирается альтернатива, занимающее наибольшее количество первых и вторых мест в предпочтениях участников голосования.

3. Правило Борда. Введем понятие ранг Борда для некоторой альтернативы. Для этого в предпочтении каждого участника посчитаем количество альтернатив, худших, чем заданная альтернатива. Просуммировав эти числа для каждого из участников, получим ранг Борда для выбранной альтернативы. В правиле Борда выбирается альтернатива с наибольшим рангом Борда.

4. Процедура Блэка. Выбирается победитель Кондорсе. Если его не существует, применяется правило Борда.

5. Пороговое правило. Для каждой альтернативы составляется вектор (количество последних мест, ... количество вторых мест, количество первых мест). Выбирается альтернатива с лексикографически наименьшим вектором.

6. Процедура Хара. Если какая-либо альтернатива получает большинство голосов ($50\% + 1$ голос), то она является выбором. Если такой альтернативы нет, то из голосования выбывает альтернатива с наименьшим количеством голосов, и процедура повторяется.

7. Процедура Нансона. Для каждой альтернативы подсчитывается ранг Борда. Далее из голосования выбывают альтернативы с рангом Борда ниже среднего по всем альтернативам. Процедура повторяется, пока выбор непустой.

2. Расширенные предпочтения

В процедурах голосования встречаются ситуации, когда выбираются сразу несколько альтернатив. Например, в правиле относительного большинства две альтернативы могут иметь одинаковое количество голосов. В данном исследовании мы используем концепцию множественного выбора, т.е. в ситуациях несравнимости или одинакового количества голосов все такие альтернативы входят в коллективный выбор.

В этом случае нам необходимо понять, как будет сравнивать для себя различные коллективные выборы участник голосования, который хочет произвести манипулирование. Для этого используется модель расширенных предпочтений, которая позволяет сравнивать не только альтернативы попарно, но и все возможные множественные выборы.

Для трех альтернатив используются четыре метода расширений предпочтений [Aleskerov et al., 2011]. В данной работе мы будем рассматривать расширенные предпочтения Лексимин и Лексимакс:

1. Лексимин

$$\{a\} \succ \{a,b\} \succ \underline{\{b\}} \succ \{a,c\} \succ \underline{\{a,b,c\}} \succ \{b,c\} \succ \{c\}.$$

2. Лексимакс

$$\{a\} \succ \{a,b\} \succ \underline{\{a,b,c\}} \succ \{a,c\} \succ \underline{\{b\}} \succ \{b,c\} \succ \{c\}.$$

3. Индексы манипулируемости и схема компьютерного моделирования

Для оценки степени манипулируемости процедуры голосования используется индекс Нитцана — Келли.

$$NK = \frac{d_0}{C_{m!+n-1}^n},$$

где d_0 — количество манипулируемых профилей;

$C_{m!+n-1}^n$ — общее количество всех возможных профилей.

Задача исследования — найти наименее манипулируемые процедуры голосования для ситуации с тремя кандидатами и количеством участников голосования от 3 до 100.

Для расчета индексов Нитцана — Келли для каждого правила коллективного выбора использовалось компьютерное моделирование со следующей схемой.

1. Генерация профилей.
2. Проверка на манипулируемость для каждого профиля.
3. Если профиль манипулируем — увеличение счетчика (d_0) манипулируемых профилей.
4. Вычисление индекса манипулируемости как доли манипулируемых профилей.

Далее полученные результаты для каждого правила коллективного выбора сравнивались друг с другом.

4. Результаты

Мы будем сравнивать значения индекса Нитцана — Келли для семи процедур голосования для ситуации с тремя альтернативами и различными количествами участников голосования.

На рис. 1 приведен график для расширенных предпочтений Лексимин (3 альтернативы).

Мы можем сделать следующие наблюдения.



Рис. 1

- Все значения индексов Нитцана — Келли для ИАС убывают с ростом числа участников голосования.
- Для большинства правил мы можем видеть периоды длины 2 или 3 по количеству участников голосования.
- Процедура Нансона показывает наименьшие значения манипулируемости из семи рассмотренных правил.
- Одобряющее голосование $q = 2$ — наиболее манипулируемое правило из семи рассмотренных.

Теперь рассмотрим график для расширения предпочтений Лексимакс (рис. 2).

Мы можем заметить следующее.

- Периодичность для расширенных предпочтений Лексимакс тоже имеет место и похожа на ситуацию с Лексимин.
- Одобряющее голосование $q = 2$ — вновь самое манипулируемое правило коллективного выбора.
- Процедура Нансона — наименее манипулируемое правило коллективного выбора для большинства случаев.

Теперь мы сравним результаты данной работы в модели Impartial Anonymous Culture (IAC) с результатами исследования манипулирования в Im-

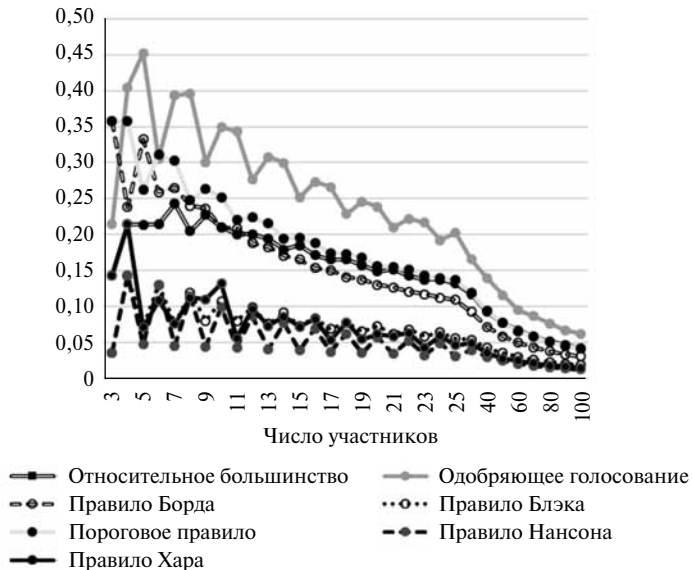


Рис. 2



Рис. 3

partial Culture (IC), опубликованными в работе [Aleskerov et al., 2011; 2012]. Рассмотрим три правила: правило относительного большинства как самое распространенное правило коллективного выбора, правила Нансона и Харра как правила, показавшие на предыдущих графиках наименьшие значения индексов манипулируемости (рис. 3).

Можно сделать следующие выводы.

- Значения индекса Нитцана — Келли для ИАС в большинстве случаев ниже, чем для IC. Начиная с 30 участников голосования это видно для всех трех правил на графике.
- Значения индексов Нитцана — Келли уменьшаются с ростом количества участников голосования и для ИАС, и для IC. Все рассмотренные правила достигают пика в начале графика.
- Лучшая процедура голосования с точки зрения манипулируемости — процедура Нансона — имеет значение индекса Нитцана — Келли для 100 участников равным 0,012, что соответствует 1% манипулируемых профилей.
- Все рассмотренные правила имеют период в 2 или 3 участника голосования.
- Наименее манипулируемые правила для одинаковых случаев в IC и ИАС чаще всего совпадают (около 80% случаев) и лишь в небольшой части (примерно 20% случаев) различаются.

Заключение

По результатам исследования можно сделать следующие выводы.

1. Все значения индекса Нитцана — Келли в Impartial Anonymous Culture уменьшаются с возрастанием количества участников голосования. Такие же результаты были получены предыдущими исследованиями манипулируемости в Impartial Culture. Объяснение: так как мы рассматриваем одиночное манипулирование, то с увеличением количества участников голосования удельный вес голоса манипулирующего агента снижается, поэтому индекс манипулируемости падает.

2. Для большинства рассмотренных правил коллективного выбора значения индекса Нитцана — Келли имеют период 2 или 3 по количеству участников голосования.

3. Процедура Нансона оказалась наименее манипулируемой из семи проанализированных процедур голосования в Impartial Anonymous Culture в рассматриваемом случае с тремя кандидатами. Значения индекса Нитцана — Келли для процедуры Нансона не превосходят 0,15, что соответствует 15% манипулируемых профилей в общем количестве всех профилей.

4. Одобряющее голосование при $q = 2$ показывает самые высокие значения индекса манипулируемости Нитцана — Келли. Максимальные значения достигают 0,45, что соответствует 45% манипулируемых профилей в общем количестве всех профилей.

Источники

Aleskerov F., Karabekyan D., Sanver R., Yakuba V. On Manipulability of Positional Voting Rules // SERIEs: Journal of the Spanish Economic Association. 2011. Vol. 2. No. 4. P. 431–446.

Aleskerov F., Karabekyan D., Sanver R., Yakuba V. On the Manipulability of Voting Rules: Case of 4 and 5 Alternatives // Mathematical Social Sciences. 2012. Vol. 64. No. 1. P. 67–73.

Gibbard A. Manipulation of Voting Schemes // Econometrica. 1973. Vol. 41. P. 587–601.

Kelly J. Almost all Social Choice Rules are Highly Manipulable, but Few Aren't // Social Choice and Welfare. 1993. Vol. 10. P. 161–175.

Nitzan S. The Vulnerability of Point-voting Schemes to Preference Variation and Strategic Manipulation. Public Choice. 1985. Vol. 47. P. 349–370.

Satterthwaite M. Strategy-proofness and Arrow's Conditions: Existence and Correspondence Theorems for Voting Procedures and Social Welfare Functions // Journal of Economic Theory. 1975. Vol. 10. P. 187–217.

М.Б. Исаков,

А.Б. Исаков

Институт проблем управления
им. В.А. Трапезникова РАН

РАВНОВЕСИЕ УГРОЗ И КОНТРУГРОЗ В БЕСКОАЛИЦИОННЫХ ИГРАХ¹

Введение

Во многих известных экономических моделях не существует равновесия Нэша в чистых стратегиях. Примеры включают модель ценового соревнования Хотеллинга [Hotelling, 1929; D'Aspremont et al., 1979], модели страхового рынка [Rothschild, Stiglitz, 1976; Wilson, 1977], состязание Таллока с показателем функции успеха больше двух [Tullock, 1980] и многие другие. Эта проблема была озвучена Дасгуптой и Маскиным в известной работе [Dasgupta, Maskin, 1986]. В их статье было доказано существование равновесия Нэша в смешанных стратегиях для семейства игр, которое включает практически все упомянутые модели. Тем не менее такой подход не решил проблему полностью. Хотя равновесия в смешанных стратегиях почти всегда существуют, во многих случаях их оказалось трудно найти. Кроме того, эти решения трудно интерпретировать, особенно в контексте практических приложений.

Если посмотреть на проблему отсутствия равновесий Нэша в известных экономических моделях с другой стороны, то следует заметить, что все эти модели возникли из описания практики экономической деятельности. В связи с этим всегда есть интуитивное ожидание, что устойчивые положения должны существовать при условии, что игроки ведут себя рационально и адекватно учитывают взаимное поведение. В подтверждение этой гипотезы было предложено большое количество специальных *ad hoc* концепций равновесия, описывающих специфическую логику поведения игроков в той или иной конкретной игре. Например, Вильсон [Wilson, 1977] и Райли [Riley, 1979] предложили две специальные концепции равновесий для модели страхового рынка. Итон и Липси [Eaton, Lipsey, 1978] предложили равновесие с нулевым ожиданием изменения (*zero conjectural variation equilibrium*) в качестве решения для ценовой модели Хотеллинга. Д'Апремон и Габжевич

¹ Авторы благодарят Ф.Т. Алескерова, Д.А. Новикова, Н.А. Коргина и М.С. Сандомирскую за содержательную дискуссию. Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта 14-01-00131-а.

[D'Aspremont, Gabszewicz, 1980] предложили концепцию квазимонополии, которая восстанавливает понятие псевдоравновесия в модели дуополии Бертрана — Эджворта, когда одна производственная мощность мала по сравнению с другой. Общая черта этих и многих других концепций заключается в том, что они описывают определенную логику рационального поведения, учитывающую взаимодействие игроков. Отсюда возникает концептуальный вопрос: *существует ли общая концепция, описывающая взаимодействие игроков, которая бы выявляла эти интуитивно определяемые равновесные положения и в то же время не зависела от особенностей конкретной модели?*

В этой статье мы будем предполагать, что игроки не образуют коалиций и не заключают соглашений или не прибегают к иным формам предварительных договоренностей относительно общих правил. Вместо этого мы постараемся найти некоторый естественный способ размышления независимых игроков, который основан исключительно на их рациональном рассуждении. Это предполагает, что у игроков есть определенные ожидания относительно поведения других игроков. Такие модели возникают в теориях олигополистического поведения, отличительной чертой которых является стратегическая взаимозависимость конкурирующих фирм. В различных моделях олигополии игроки предполагают различные реакции оппонентов на свои действия в форме их *наилучшего ответа* или *кривой реакции* (см. обзор в работах [Fudenberg, Tirole, 1986] или [Shapiro, 1989]). Такие предположения приводят к тому, что практически все модели олигополистического поведения исследуют существование равновесий Нэша. Вместо предположений о *реакции оппонентов* можно рассмотреть условия в другой форме, а именно в форме ограничений игроками *своих собственных стратегий* в ответ на те или иные угрозы со стороны конкурентов. Поскольку нас прежде всего интересуют игры, не имеющие равновесий Нэша, мы исследуем как таковые ограничения игроками собственных стратегий, так как именно здесь можно ожидать появления устойчивых ситуаций, отличных от равновесия Нэша.

Известным описанием такой логики поведения является принцип *угроз и контругроз* Ауманна и Машлера [Aumann, Maschler, 1964], сформулированный для коалиционных игр при определении *множества сделок* (bargaining set). Конфигурация выигрышей в кооперативной игре принадлежит этому множеству, если на любое возражение одной группы игроков против другой существует контрвозражение второй группы против первой. Однако предложенный Ауманном и Машлером принцип описывает устойчивость *состава коалиций*. Поэтому предпринимались разные попытки сформулировать аналогичный принцип применительно к бескоалиционным играм. Так, Вайсборд и Жуковский [Вайсборд, Жуковский, 1980, с. 141–143] определили *стратегии угроз и контругроз* в дифференциальных играх, в которых угрозы

и контругрозы относятся к *выбору стратегий* коалиции при заданном ее составе. Хотя эта концепция гораздо ближе к бескоалиционным играм, она, тем не менее, была сформулирована в терминах *коалиции и контркоалиции*, и строго говоря, ее невозможно применить к бескоалиционным играм. Вилкас [Вилкас, 1990, с. 43–48] предложил концепцию *V-решений*, в которой также сформулировал принцип угроз и контругроз, формально применимый как к коалиционным, так и к бескоалиционным играм. Но в его определении угроза в бескоалиционном случае направлена против профиля стратегий и означает для игрока возможность выгодно отклониться, причем выигрышность отклонения должна сохраняться при любых ответных действиях других игроков. Такое условие в определении угрозы оказывается слишком сильным и поэтому неудачным для практического использования. По-видимому, первое удачное определение угрозы в бескоалиционных играх было сформулировано в статье [Искаков, 2005], где она понималась как угроза одного игрока против другого. Соответственно в этой работе удалось сформулировать принцип угроз и контругроз в бескоалиционных играх и связанное с ним понятие *равновесия в безопасных стратегиях*. Однако помимо требования баланса угроз и контругроз такое равновесие включало дополнительное требование отсутствия любых угроз в профиле. Равновесие угроз и контругроз без этого дополнительного требования было впервые рассмотрено в работе [Iskakov, Iskakov, 2012a] под наименованием *«threatening-proof profile»* (профиль, устойчивый к угрозам). Та же самая концепция была независимо рассмотрена в работах [Sandomirskaia, 2014; 2015] под наименованием *«равновесие Нэша-2»* и проинтерпретирована с позиции теории ограниченной рациональности (с двумя шагами рефлексии). В данной статье мы рассмотрим эту концепцию как *равновесие в угрозах и контругрозах (ПУК)*, ее содержательные интерпретации и известные результаты относительно существования таких равновесий.

Равновесия в безопасных стратегиях

В настоящей статье мы рассмотрим равновесие в угрозах и контругрозах как расширение равновесия в безопасных стратегиях (РБС). Поэтому в данном разделе кратко напомним основные определения и результаты исследования РБС. Эта концепция была предложена в работе [Искаков, 2005], а в [Iskakov, Iskakov, 2012b] была опубликована ее новая, более простая формулировка. РБС обобщает равновесие Нэша и описывает модель осторожного поведения игроков в бескоалиционных играх. Определение РБС основывается на понятии угрозы. Будем говорить, что для игрока существует *угроза*, если

некоторый другой игрок может односторонним отклонением увеличить свой выигрыш и при этом одновременно уменьшить выигрыш первого игрока.

Определение 1. *Игровой профиль называется равновесием в безопасных стратегиях (РБС), если в нем: 1) ни для одного из игроков не существует угроз; 2) ни один игрок не может односторонним отклонением увеличить свой выигрыш, не создав при этом для себя угрозы потерять больше, чем он выигрывает.*

Первое условие в [Iskakov, Iskakov, 2012b] определяется как *безопасность профиля*, а второе условие означает, что игроки не могут сделать *безопасных выгодных отклонений*. В равновесии Нэша не может быть угроз, и никто из игроков не может увеличить свой выигрыш односторонним отклонением. Оба условия РБС выполняются. Поэтому любое равновесие Нэша является РБС. Однако в отличие от равновесия Нэша выбор стратегий игроков в РБС ограничен безопасными стратегиями. Соответственно можно показать, что стратегия каждого игрока в РБС является его *наилучшим безопасным ответом*.

Концепция РБС позволила обнаружить содержательные решения в нескольких известных экономических играх, в которых не существует равновесий Нэша: модели ценового соревнования Хотеллинга, модели борьбы за ренту Таллока, модели рынка страхования Ротшильда — Стиглица — Вильсона, модели рыночной дуополии Бертрана — Эджворта [Iskakov, Iskakov, 2012b; 2012c; Iskakov et al., 2014]. В то же время определение РБС предполагает, что игроки избегают всех потенциальных угроз. Такое предположение об осторожном поведении иногда оказывается слишком сильным. Поэтому в некоторых играх РБС не существует (в модели продуктового соревнования, в ценовом соревновании Бертрана — Эджворта и др.), так как в них в любом профиле обязательно существуют угрозы. Таким образом, возникает задача ослабления концепции РБС.

Равновесия в угрозах и контругрозах

Чтобы определить равновесие в угрозах и контругрозах, нужно определить понятие *контругрозы*. Мы сделаем это в рамках логики второго условия РБС.

Определение 2. *Если в результате отклонения s'_i игрока i от игрового профиля s для него возникает угроза s'_j со стороны игрока j , такая что $u_i(s'_i, s'_j, s_{-ij}) < u_i(s)$, то она называется *контругрозой на отклонение s'_i* .*

Ослабим определение РБС в первом условии следующим образом.

Определение 3. *Профиль называется **равновесием в угрозах и контругрозах (РУК)**, если в нем: 1) на любую угрозу игроку существует контругроза; 2) ни один игрок не может односторонним отклонением увеличить свой выигрыш, не создав при этом для себя угрозы потерять больше, чем он выигрывает.*

Второе условие не изменилось. Если в РБС игроки избегают всех угроз (определение 1), то в РУК игроки ведут себя менее осторожно: допускают угрозы при условии, что они сбалансированы контругрозами по аналогии с принципом угроз и контругроз Ауманна и Машлера. Из определения очевидно, что множество РУК включает в себя множество РБС, которое, в свою очередь, включает множество равновесий Нэша, т.е.

Множество равновесий Нэша \subseteq Множество РБС \subseteq Множество РУК.

Легко заметить, что при таком ослаблении первого условия РБС оно становится частным случаем второго условия. Поэтому определение 3 можно также переформулировать следующим образом (используя понятие контругрозы).

Определение 3'. *Профиль называется **равновесием в угрозах и контругрозах (РУК)**, если на любое выгодное одностороннее отклонение игрока существует контругроза.*

Полученное равновесие можно интерпретировать несколькими способами. Прежде всего РУК можно рассматривать как ослабление концепции РБС, позволяет выявляющее квазиравновесные ситуации, связанные со стратегической рефлексией игроков, которые невозможно идентифицировать, используя концепции равновесия Нэша и РБС. Точнее говоря, РУК выявляет квазиравновесные профили, в которых существующие угрозы эффективно нейтрализуются. Возможно, самым известным примером такой квазиравновесной ситуации является *дилемма заключенного*, когда оба игрока выбирают стратегию «молчать». В этом контексте в работе [Iskakov, Iskakov, 2012a] для РУК было использовано название «threatening-proof profile» (т.е. *устойчивый к угрозам профиль*). В то же время концепция РУК выражает принцип стратегического сдерживания, широко применяемый во внешней политике и экономике. Известным выражением этого принципа является, например, политика ядерного сдерживания, когда действия соперников сдерживаются контругрозой гарантированного ядерного удара. Поэтому в работе

[Искаков, Искаков, 2014] концепция РУК исследована под наименованием *равновесия, сдерживаемого контругрозами*. Та же самая концепция РУК была независимо предложена в работе [Sandomirskaja, 2014] под наименованием «*Равновесие Нэша-2*», поскольку она также выражает принцип ограниченной рациональности с двумя шагами рассуждения. Было показано, что эта концепция может объяснить эффект молчаливого соглашения между игроками, наблюдаемый в бескоалиционных играх. Приведены также примеры таких равновесий в моделях ценового соревнования Бертрана и Хотеллинга. Таким образом, вопрос о названии для данной концепции равновесия оказался дискуссионным. Каждое из предложенных названий имеет свою интерпретацию и обоснование. На наш взгляд, самым удачным названием является «*Равновесие в угрозах и контругрозах*», поскольку данная концепция определяет стратегическую рефлексию игроков в соответствии с принципом поведения на основании «угроз и контругроз», впервые предложенным в работе [Aumann, Maschler, 1964]. Соответственно такое название хорошо выражает интуитивную суть концепции, и мы далее будем использовать именно его.

Существование

Было доказано несколько утверждений о существовании РУК в игре двух лиц. В работе [Sandomirskaja, 2014, Theorems 3, 4] получен результат для строго соревновательных игр, который можно кратко сформулировать следующим образом.

Утверждение 1. В любой строго соревновательной игре двух игроков либо РУК существует, либо произвольно малое возмущение функций выигрыша игроков приводит к появлению РУК.

Для игр с непрерывными пространствами стратегий в работе [Искаков, Искаков, 2014, утверждения 2, 6] был получен следующий результат.

Утверждение 2. В любой игре двух участников с компактными пространствами стратегий и непрерывными целевыми функциями существует *слабое* РУК. Под *слабым* РУК понимается такое ослабление концепции РУК, при котором в определении 2 контругрозы вместо строгого неравенства используется нестрогое.

Понятия РБС и РУК имеют особое значение для *разрывных игр*, в которых целевые функции игроков разрывны, поскольку именно в этих может

не существовать равновесий Нэша. В работе [Искаков, Искаков, утверждения 2, 8] для таких игр был доказан критерий существования ϵ -аналога РУК, когда все условия неравенств выполняются с точностью до произвольно малой величины $\epsilon > 0$.

Если существование РУК в случае двух игроков можно гарантировать для широкого класса игр, то при увеличении числа игроков с этим могут возникать сложности. Например, в матричной игре трех игроков, показанной на рисунке, РУК не существует:

	b_1	b_2	
$c_1: a_1$	(0,0,0)	(1,2,2)	←
a_2	(2,2,1) ←	(2,1,2)	↓

	b_1	b_2
$c_2: a_1$	(2,1,2) →	(2,2,1)
a_2	(1,2,2) ↑	(0,0,0)

Отсутствие РУК связано с наличием цикла угроз, изображенного стрелками. На каждом шаге этого цикла какой-либо игрок безопасно улучшает свое положение, реализуя угрозу другому игроку, который таким же образом улучшает свое положение на другом шаге этого же цикла.

Выводы

Равновесия в безопасных стратегиях позволяют, кроме равновесий Нэша, выявить равновесные ситуации, в которых игроки ведут себя осторожно и избегают взаимных угроз. Рассмотренные нами *равновесия в угрозах и контр-угрозах* представляют собой еще более широкую концепцию, которая «ловит» потенциально все профили, претендующие на роль равновесия. Это связано с тем, что найденное условие выражает принцип, согласно которому в любом равновесном состоянии бескоалиционной игры не должно быть безнаказанных выгодных отклонений. Мы также показали, что для бескоалиционных игр это условие является аналогом поведенческого принципа «угроз — контр-угроз», предложенного Ауманном и Машлером [Aumann, Maschler, 1964].

Нахождение множества РУК имеет большое практическое значение, поскольку любые множества равновесий в расширенном смысле нужно искать внутри этого множества. Достоинством подхода является существование РУК для очень многих игр. В частности, в играх двух участников оно существует почти всегда. В работе [Sandomirskaja, 2015, Theorem 2] приведено важное доказательство: множество РУК не может быть больше множества равновесий Нэша бесконечно повторяющейся игры, определяемого «народной теоремой». Тем не менее основной недостаток предложенной концепции

заключается в том, что равновесий оказывается много и возникает проблема их выбора.

На данный момент, помимо РБС, предложено еще три варианта того, как можно отбирать равновесия. Во-первых, в концепции *сложных* или *асимметричных* РБС [Искаков, 2005; Искаков, Искаков, 2014] предложено учитывать неоднородное отношение игроков к безопасности, когда игроки делятся на классы, неодинаково относящиеся к угрозам друг друга. Содержательные примеры таких равновесий приведены в работе [Iskakov, Iskakov, 2015]. Другой, достаточно очевидный вариант — это использовать Парето-эффективные РУК. Содержательным примером такого равновесия является равновесие с нулевым ожиданием изменения (*zero conjectural variation equilibrium*), предложенное Итоном и Липси [Eaton, Lipsey, 1978] в качестве решения для ценовой модели Хотеллинга. Наконец, в работе [Sandomirskaja, 2015] предложено ввести на множестве РУК меру достижимости, основанную на нахождении множеств безопасных путей между профилями. Таким образом, равновесия в угрозах и контругрозах могут служить в качестве теоретической основы для многих других, более специфичных, содержательных концепций равновесия.

Источники

Вайсборд Э.М., Жуковский В.И. Введение в дифференциальные игры нескольких лиц и их приложения. М.: Советское Радио, 1980.

Вилкас Э.Й. Оптимальность в играх и решениях. М.: Наука, 1990.

Искаков М.Б. Равновесие в безопасных стратегиях // Автоматика и телемеханика. 2005. № 3. С. 139–153.

Искаков М.Б., Искаков А.Б. Равновесия сдерживаемые контругрозами и сложное равновесие в безопасных стратегиях // Управление большими системами. 2014. № 51. С. 130–157.

Aumann R.J., Maschler M. The Bargaining Set for Cooperative Games, *Advances in Game Theory* // *Annals of Mathematics Studies*. 1964. Vol. 52. Princeton University Press. P. 443–476.

Dasgupta P., Maskin E. The Existence of Equilibrium in Discontinuous Economic Games. I: Theory // *Review of Economic Studies*. 1986. Vol. 53. No. 1. P. 1–26.

D'Aspremont C., Gabszewicz J., Thisse J.-F. On Hotelling's 'Stability in Competition' // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 5. P. 1145–1150.

D'Aspremont C., Gabszewicz J. On Quasi-Monopolies. CORE Discussion Paper 8011. Universite Catholique de Louvain, 1980.

Eaton B.C., Lipsey R. Freedom of Entry and the Existence of Pure Profits // *The Economic Journal*. 1978. Vol. 88. No. 351. P. 455–469.

Fudenberg D., Tirole J. Dynamic Models of Oligopoly // Jacquemin A. (ed.). *Fundamentals of Pure and Applied Economics*. Vol. 3. N.Y.: Harwood, 1986.

- Hotelling H.* Stability in Competition // *The Economic Journal*. 1929. Vol. 39. No. 153. P. 41–57.
- Iskakov M., Iskakov A.* Asymmetric Equilibria in Secure Strategies. HSE Working Paper WP7/2015/03. M.: Higher School of Economics, 2015.
- Iskakov M., Iskakov A.* Equilibrium in Secure Strategies — Intuitive Formulation. HSE Working Paper WP7/2012/06. M.: Higher School of Economics, 2012a.
- Iskakov M., Iskakov A.* Equilibrium in Secure Strategies. CORE Discussion Paper 2012/61. Louvain: Université Catholique de Louvain, Center for Operations Research and Econometrics, 2012b.
- Iskakov M., Iskakov A.* Solution of the Hotelling's Game in Secure Strategies // *Economics Letters*. 2012c. Vol. 117. P. 115–118.
- Iskakov M., Iskakov A., Zakharov A.* Equilibria in Secure Strategies in the Tullock Contest. CORE Discussion Paper 2014/10. Louvain: Université Catholique de Louvain, Center for Operations Research and Econometrics, 2014.
- Riley J.G.* Informational Equilibrium // *Econometrica*. 1979. Vol. 47. No. 2. P. 331–359.
- Rothschild M., Stiglitz J.E.* Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information // *The Quarterly Journal of Economics*. 1976. Vol. 90. P. 629–649.
- Sandomirskaia M.* A Model of Tacit Collusion: Nash-2 Equilibrium Concept. HSE Working Paper WP BRP70/EC/2014. M.: Higher School of Economics, 2014.
- Sandomirskaia M.* Price-Quantity Competition of Farsighted Firms: Toughness vs. Collusion. HSE Working Paper WP BRP 93/EC/2015. M.: Higher School of Economics, 2015.
- Shapiro C.* Theories of Oligopoly Behavior // Schmalensee R., Willig R. (eds). *Handbook of Industrial Organization*. Elsevier, 1989. Vol. 1. Ch. 6. P. 329–414.
- Tullock G.* Efficient Rent Seeking // Buchanan J.M., Tollison R.D., Tullock G. (eds). *Toward a Theory of the Rent-seeking Society*. College Station, TX: Texas A&M University Press, 1980. P. 97–112.
- Wilson C.* A Model of Insurance Markets with Incomplete Information // *Journal of Economic Theory*. 1977. Vol. 16. P. 167–207.

О.С. Кузнецова

Научно-учебная
лаборатория
макроэкономического
анализа НИУ ВШЭ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОЛИТИКОВ¹

Введение

Количество и качество информации, доступной экономическим агентам при принятии решений, может существенным образом повлиять на результаты их деятельности. В качестве иллюстрации рассмотрим фирму, действующую на рынке монополистической конкуренции. При установлении цены на свою продукцию данная фирма должна принимать в расчет как фундаментальные показатели (например, издержки производства), так и действия других фирм на рынке. Если остальные фирмы по какой-то причине понижают цены своих товаров, то рассматриваемая фирма также должна сделать это, чтобы не потерять покупателей. И наоборот, если цены конкурентов растут, фирма также будет должна повышать цену, чтобы повысить прибыль. Таким образом, экономический успех данной фирмы ключевым образом зависит от того, насколько точно она сможет спрогнозировать не только фундаментальное состояние отрасли, но и поведение других фирм.

На рассматриваемом рынке между действиями отдельной фирмы и действиями ее конкурентов существует прямая зависимость: чем больше ожидаемая средняя цена на рынке, тем большую цену установит фирма. Данное свойство представляет собой *стратегическую комплементарность* в действиях частных агентов, и в экономиках, имеющих это свойство, информация, доступная агентам, играет совершенно особенную роль. Так, Моррис и Шин [Morris, Shin, 2002] показали, что в экономике, характеризующейся стратегической комплементарностью, излишняя точность публичной информации может привести к снижению общественного благосостояния.

Причина данного явления состоит в том, что стремление «делать как все» искажает использование частной и общественной информации агентами. Публичная информация, кроме того что может быть использована для

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г.

предсказания фундаментальных факторов, помогает построить ожидания относительно действий других агентов. Каждый участник рынка после получения публичного сигнала осознает, что данная информация известна всем остальным и, следовательно, они будут руководствоваться ею в своих действиях. В силу стратегической комплементарности стимулы использовать эту информацию растут у каждого отдельного агента. В итоге все участники рынка начинают больше полагаться на публичную информацию и меньше использовать информацию частную, которая не известна остальным агентам.

Таким образом, предоставление большего количества публичной информации оказывает разнонаправленное влияние на общее благосостояние. С одной стороны, это позволяет частным агентам лучше прогнозировать фундаментальное состояние экономики. С другой стороны, увеличение точности сигналов еще больше искажает использование информации: оно заставляет агентов увеличивать вес, приписываемый публичным сигналам и сокращать вес частной информации. В итоге, если качество информации, доступной политикам, остается на достаточно низком уровне, это может увеличить общую волатильность рынка и сократить общественное благосостояние. Данный результат, полученный в работе [Morris, Shin, 2002], повлек целый ряд работ, подтверждающих (например, [Myatt, Wallace, 2008; James, Lawler, 2011]) или опровергающих ([Svensson, 2006; Hellwig, 2005]). Этот вывод.

Вне зависимости от того, к какому выводу приходят исследователи, практически все существующие работы в данной области обладают общим свойством: источник такой публичной информации один, будь то центральный банк, правительство или гипотетический «политик»². Безусловно, такое предположение является слишком серьезным упрощением действительности, в которой каждый участник рынка имеет доступ ко множеству сигналов из разных источников. При этом цели у агентов, посылающих данные сигналы, могут различаться, а потому информация может служить дополнительным инструментом стратегического взаимодействия таких агентов. Например, очевидно, что прозрачность официальных выступлений представителей Федеральной резервной системы и главы Банка Англии существенным образом отличаются. В нашем исследовании мы восполняем данный пробел и строим базовую модель, которая может быть использована для изучения информационного взаимодействия политиков.

² Среди работ, предполагающих гетерогенную структуру информации, стоит отметить [Arato, Nakamura, 2013].

Модель

Рассмотрим модель экономики, состоящей из двух регионов. Население представляет собой единичный континуум, причем множество $I_1 = [0, n]$ агентов проживает в первом регионе, а $I_2 = (n, 1]$ представляет собой население второго региона. Таким образом, величина $n \in (0, 1)$ характеризует относительный размер первого региона.

Фундаментальное состояние региона $j \in \{1, 2\}$ характеризуется переменной θ_j , при этом мы предполагаем, что θ_j являются независимо распределенными нормальными случайными величинами с нулевым математическим ожиданием и дисперсией $\frac{1}{\phi_j}$. Задачей частного агента i является выбор его действий a_i таким образом, чтобы минимизировать потери l_i . Потери частного агента зависят от того, насколько сильно его действия отклоняются от значения фундаментальной экономической переменной в его «домашнем» регионе, и от того, насколько сильно его действия отличаются от действий всех остальных агентов:

$$l_i = (1-r)(a_i - \theta_j)^2 + r(L_i - \bar{L}). \quad (1)$$

При этом $j = 1$ для агентов, живущих в первом регионе, $j = 2$ для агентов из второго региона. $L_i = \int_0^1 (a_k - a_i)^2 dk$ представляет собой среднее квадратическое отклонение действий агента i от действий остального населения, а $\bar{L} = \int_0^1 L_k dk$ обозначает средние потери, возникающие из-за мотива стратегической комплементарности. Параметр $r \in [0, 1]$ измеряет степень стратегической комплементарности в действиях агентов.

Минимизируя потери частного агента (1), мы получаем, что его оптимальные действия являются средним взвешенным значением ожидаемых им уровней шока $E_i(\theta_j)$ и средней активности экономики $E_i(\bar{a})$:

$$a_i = (1-r)E_i(\theta_j) + rE_i(\bar{a}). \quad (2)$$

При этом, как мы видим в (2), чем выше уровень стратегической комплементарности, тем больше частные агенты ориентируются на то, что, по их мнению, будут делать другие. Чем слабее мотив стратегической комплементарности, тем больше агенты ориентируются на ожидаемое значение фундаментальных показателей.

Ожидаемые значения фундаментальной переменной и действий остальных агентов строятся на основе доступной информации. Каждый частный

участник экономики получает один частный, т.е. неизвестный остальным, сигнал о θ_j : $x_i = \theta_j + \varepsilon_i$, где ε_i — шум, независимо распределенная нормальная случайная величина с нулевым математическим ожиданием и дисперсией $\frac{1}{\beta}$. Таким образом, β представляет собой точность частного сигнала.

Политик P_j , представляющий регион j , получает шумный сигнал о состоянии своей экономики: $y_j = \theta_j + \eta_j$, где η_j — нормальная случайная величина с нулевым математическим ожиданием и дисперсией $\frac{1}{\alpha_j}$, т.е. точность данного сигнала равна α_j . После получения данной информации политик может транслировать ее в виде публичного сигнала. При этом при желании политик может снизить его точность, добавив дополнительный шум v_j (нормальная случайная величина с нулевым математическим ожиданием и дисперсией $\frac{1}{\gamma_j}$). Таким образом, публичный сигнал, который будет получен частными агентами, представляет собой сумму фундаментальной переменной и двух шумов: $s_i = \theta_j + \eta_j + v_j$. В сумме дисперсия шума такого сигнала равна $\frac{1}{\alpha_j} + \frac{1}{\gamma_j}$, а его точность $\mu_j = \frac{1}{\frac{1}{\alpha_j} + \frac{1}{\gamma_j}} = \frac{\alpha_j \gamma_j}{\alpha_j + \gamma_j} \in [0, \alpha_j]$. Если политик

решает проводить абсолютно прозрачную политику и не добавляет дополнительного шума, то точность публичного сигнала максимальна и совпадает с точностью сигнала, который получил политик ($\mu_j = \alpha_j$). Если же, напротив, политик выбирает абсолютную скрытность, то дисперсия шума, который он добавляет к сигналу, бесконечна. Следовательно, точность публичного сигнала, получаемого частными агентами, равна нулю. Данная ситуация эквивалентна тому, что политик вообще не посылает никакого сигнала.

Политик выбирает точность сигнала, посылаемого частным агентам, таким образом, чтобы средние потери жителей его региона были минимальны. Используя функцию (1), мы получаем, что потери региона j определяются двумя составляющими: средним отклонением действий агентов в регионе от соответствующей фундаментальной переменной и относительными потерями региона из-за наличия комплементарности:

$$L_j^p = \int_{I_j} l_i di = (1-r) \int_{I_j} (a_i - \theta_j)^2 di + r(\bar{L}_j - n_j \bar{L}), \quad (3)$$

где $\bar{L}_j = \int_{I_j} L_i di$ средние потери региона j , возникающие из мотива стратегической комплементарности; n_j — размер региона.

Общественное благосостояние между тем не отражает эффекта стратегической комплементарности. Средние потери всех частных агентов в экономике — L^W определяются лишь тем, насколько точно их действия соответствуют шокам в их домашних регионах:

$$L^W = \int_0^1 l_i di = (1-r) \int_0^n (a_i - \theta_1)^2 di + (1-r) \int_n^1 (a_i - \theta_2)^2 di. \quad (4)$$

Таким образом, функция общественного благосостояния (4) отличается от целевой функции политика (3). Следовательно, мы ожидаем, что равновесная информационная структура экономики может быть неоптимальной с точки зрения социального оптимума. Как мы увидим далее, у данного эффекта две причины. Во-первых, каждый политик заботится лишь о благосостоянии своего региона и не принимает во внимание, как его сигналы воздействуют на разрыв между действиями жителей чужого региона и соответствующей фундаментальной переменной. Во-вторых, действия политиков сами по себе содержат стратегический мотив, который не учитывается в функции общественного благосостояния.

Равновесные стратегии частных агентов

Моррис и Шин [Morris, Shin, 2002] показали, что в такого рода экономиках равновесные стратегии частных агентов являются линейными по полученным сигналам. В частности, для жителя региона j данная стратегия имеет следующий вид:

$$a_i = k_{1,j} s_1 + k_{2,j} s_2 + k_{x,j} x_i, \quad (5)$$

где $k_{\lambda,j}$ является неотрицательным весом, приписываемым частными агентами региона j сигналу $\lambda \in \{s_1, s_2, x_j\}$.

Равновесные значения коэффициентов рассчитываются следующим образом:

$$k_{j,j} = \frac{\mu_j (1-r)(1-n_j)}{\mu_j + \phi_j + \beta(1-n_j r)} + \frac{\mu_j \beta r^2 n_j (1-\bar{n}_j)}{(\mu_j + \phi_j)(\mu_j + \phi_j + \beta(1-n_j r))}, \quad (6)$$

$$k_{-j,j} = \frac{\mu_{-j} r (1-n_j)}{\mu_{-j} + \phi_{-j}}, \quad (7)$$

$$k_{x,j} = \frac{(1-r)\beta}{\mu_j + \phi_j + \beta(1-n_j r)}. \quad (8)$$

С помощью (6–8) мы можем показать, что наличие стратегической комплементарности создает три искажения в использовании информации. Прежде всего, агенты приписывают слишком высокий вес публичным сигналам по сравнению с частной информацией. Второе искажение касается относительной важности априорной информации по сравнению с частными сигналами. Отличительной чертой данного исследования является то, что безусловные ожидания используются при построении ожиданий, поскольку, как было сказано ранее, дисперсия шоков конечна. В таком случае априорная информация играет роль, сходную с ролью публичных сигналов. Таким образом, стратегический мотив заставляет агентов использовать частные сигналы в значительно меньшей степени не только чем публичные, но и чем априорную информацию. Наконец, третье искажение, создаваемое стратегической комплементарностью, относится к использованию информации о «чужих» шоках. Данные эффекты вкупе с влиянием публичных сигналов на точность прогнозов определяют возможности и ограничения информационной политики. Изменение точности прогнозов оказывает воздействие на общественное благосостояние и действия агентов через несколько каналов.

Положительные эффекты снижения точности публичных сигналов возникают из-за того, что менее прозрачная политика лишает агентов возможности слишком полагаться на публичную информацию. Во-первых, агенты начинают меньше использовать чужой публичный сигнал, что, как мы видели ранее, частично исправляет искажения третьего типа. Во-вторых, снижение точности публичного сигнала заставляет резидентов домашней экономики приписывать больший вес их частной информации, что оказывает положительное воздействие на искажения первого типа.

Что касается отрицательных эффектов, шумные публичные сигналы снижают точность прогнозов, которые делают частные агенты. Еще один негативный эффект обусловлен следующим: что информационная политика не может бороться с тем, что агенты приписывают излишний вес априорной информации. Кроме того, менее прозрачная политика увеличивает вес, который агенты приписывают безусловному математическому ожиданию «чужого» шока. Следовательно, это приводит к еще большему отклонению действий агентов от соответствующей фундаментальной переменной.

Суммируя данные эффекты, мы можем заключить, что, так же как и в модели Морриса и Шина (2002), менее прозрачная политика может исправить искажение в использовании частной информации по сравнению с общественными сигналами, но при этом придется пожертвовать точностью прогнозов. В отличие от авторов [Morris, Shin, 2002], мы наблюдаем некоторые дополнительные эффекты. Во-первых, менее прозрачная политика помогает снизить веса, приписываемые «чужим» публичным сигналам, и приблизить

их к оптимальным значениям. Однако одновременно с этим такая политика усугубляет искажение, связанное с излишним использованием априорной информации для прогнозирования действий других агентов, в том числе и «иностранцев».

Информационная политика

Используя равновесные стратегии частных агентов (5), мы можем переписать целевую функцию политика (3):

$$L_j^p = (1-r)n_j \left(\frac{k_{j,j}^2}{\mu_j} + \frac{k_{x,j}^2}{\beta} + \frac{(1-k_{j,j}-k_{x,j})^2}{\phi_j} \right) + r\Delta_j, \quad (9)$$

$$\Delta_j = n_j(1-n_j) \left(\frac{k_{x,j}^2 - k_{j,j}^2}{\beta} + (1-2n_j) \left(\frac{\frac{(k_{j,j}-k_{j,-j})^2}{\mu_j} + \frac{(k_{-j,j}-k_{-j,-j})^2}{\mu_{-j}}}{\frac{(k_{j,j}-k_{j,-j}+k_{x,j})^2}{\phi_1} + \frac{(k_{-j,j}-k_{-j,-j}-k_{x,-j})^2}{\phi_2}} \right) \right). \quad (10)$$

Несложно показать, что потери (9) определяются относительным размером региона n_j , степенью стратегической комплементарности r и относительной точностью публичной информации $\tau_j = \frac{\mu_j + \phi_j}{\beta}$. При этом в зависимости от значений r и n_j функция $L_j^p(\tau_j)$ либо является убывающей, либо представляет собой параболу ветвями вниз. Таким образом, для любого сочетания параметров найдется уровень $\tau^* \geq 0$ такой, что при высокой точности публичной информации $\left(\frac{\phi_j}{\beta} \geq \tau^* \right)$ политик выберет полную прозрачность $\left(\tau_j = \frac{\alpha_j + \phi_j}{\beta} \right)$, а при низкой точности публичной информации $\left(\frac{\phi_j}{\beta} < \tau^* \right)$ он может выбрать сокрытие информации ($\tau_j = 0$).

На рис. 1 представлены значения r^* для разных уровней стратегической комплементарности r и размера региона n_j . Анализируя представленные результаты, можно сделать ряд интересных выводов. Во-первых, для каждого значения n_j существует пороговое значение степени комплементарности \bar{r}_j такое, что если r превышает данный уровень, политик всегда будет выбирать прозрачную политику, вне зависимости от качества публичной информации.

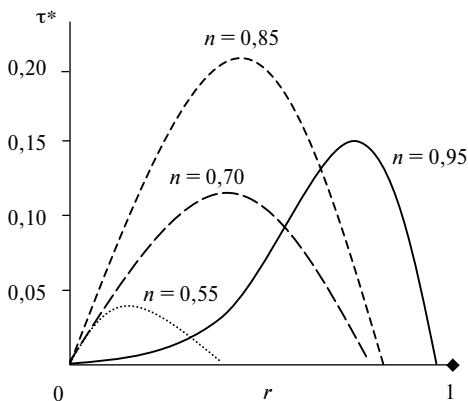


Рис. 1. Максимальный уровень точности публичной информации, при котором возможно проведение непрозрачной политики

Иными словами, довольно высокая степень комплементарности является достаточным условием для выбора прозрачной политики. Данный результат противоречит выводам Морриса и Шина [Morris, Shin, 2002], которые показали, что достаточным условием для этого является низкая степень стратегической комплементарности. Это различие объясняется тем, что в нашей модели у агентов есть альтернативный инструмент для координации действий — публичный сигнал из другого региона. В случае высокой стратегической комплементарности и отсутствия сигнала от «своего» политика агенты начинают приписывать больший вес данной информации, что увеличивает разрыв между действиями агентов и соответствующей фундаментальной переменной. Потери региона в таком случае оказываются больше, чем в ситуации полной прозрачности. При этом несложно показать, что данное пороговое значение описывается формулой $\bar{r}_j = \max \left\{ \frac{2n_j - 1}{n_j}; 0 \right\}$ и положительно зависит от размера региона.

Кроме того, если регион относительно маленький $\left(n_j \leq \frac{1}{2} \right)$, то политик выберет прозрачную политику вне зависимости от степени комплементарности и от качества публичной информации. Природа этого эффекта проиллюстрирована в (10). Очевидно, что если регион относительно мал, то его потери положительно зависят от разницы весов одного и того же сигнала в действиях представителей разных регионов. В такой ситуации политик имеет стимулы проводить прозрачную политику, чтобы сблизить значения этих ко-

эffiциентов. Если же регион большой $\left(n_j > \frac{1}{2}\right)$, то его потери отрицательно зависят от разницы данных коэффициентов, и у политика появляется дополнительный стимул проводить непрозрачную политику.

При этом несложно привести доказательства того, что общественно оптимальная политика, направленная на минимизацию общественных потерь (4), существенно отличается от равновесного выбора политиков. Во-первых, для любого разделения населения по регионам существуют такие значения параметров, что прозрачность оказывается неоптимальной. Следовательно, политика представителя малого региона, который, как мы видели, всегда выбирает полное раскрытие информации, в ряде случаев окажется неэффективной с точки зрения общественных интересов. И наоборот, политика представителя большого региона может характеризоваться недостаточной прозрачностью при высоких степенях комплементарности.

Заключение

В данной работе мы проанализировали информационные стратегии политиков, каждый из которых стремится максимизировать благосостояние жителей своего региона. При этом мы показали, что политики из малых регионов имеют тенденцию к проведению излишне прозрачной политики, в то время как представители больших регионов демонстрируют недостаток прозрачности.

Данное неоптимальное с точки зрения общества равновесие возникает за счет двух эффектов. Во-первых, политики не учитывают отрицательное внешнее воздействие, которое оказывает их информационная политика на жителей другого региона. Во-вторых, действия политиков отчасти объясняются стратегическим мотивом, который побуждает их обеспечить низкие потери своих жителей относительно иностранцев. Добиться относительного повышения благосостояния можно двумя путями: сокращением потерь своего региона или ростом потерь нерезидентов. В зависимости от размера региона политик может выбрать тот или иной путь, и именно этим объясняется различие в политике малых и больших регионов.

Источники

Arato H., Nakamura T. Endogenous Alleviation of Overreaction Problem by Aggregate Information Announcement // Japanese Economic Review. 2013. Vol. 64. Iss. 3. P. 319–333.

Hellwig C. Heterogeneous Information and the Welfare Effects of Public Information Disclosures. Unpublished. UCLA, 2005.

James J.G., Lawler P. Optimal Policy Intervention and the Social Value of Public Information // *The American Economic Review*. 2011. Vol. 101. No. 4. P. 1561–1574.

Morris S., Shin H.S. Social Value of Public Information // *The American Economic Review*. 2002. Vol. 92. No. 5. P. 1521–1534.

Myatt D.P., Wallace C. On the Sources and Value of Information: Public Announcements and Macroeconomic Performance. Economics Series Working Papers No. 411. University of Oxford, Department of Economics. 2008.

Svensson L.E. Social Value of Public Information: Morris and Shin (2002) is Actually Pro-transparency, Not Con: Reply // *The American Economic Review*. 2006. Vol. 96. Iss. 1. P. 448–452.

М.О. Мамедли

Научно-учебная
лаборатория
макроэкономического
анализа НИУ ВШЭ

АНАЛИЗ МУЛЬТИПЛИКАТОРА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ЛИКВИДНОЙ ЛОВУШКИ: РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ¹

Введение

Вопрос эффективности фискальной политики, и в особенности государственных расходов, в сфере стимулирования экономической активности встал с новой остротой в последние годы — как результат экономического кризиса 2008–2009 гг. Более того, интерес к фискальной политике усилился в последнее время, поскольку в таких странах, как США, Канада, Япония, и странах Европейского союза номинальная процентная ставка достигла минимальных значений и дальнейшее снижение процентных ставок с целью стимулирования экономики стало невозможным. Так, анализ эффективности различных фискальных инструментов в качестве альтернативного способа стимулирования спроса представляет особый исследовательский интерес.

Учет ненулевого ограничения на процентную ставку является крайне значимым при анализе фискальной политики, поскольку, как было показано в работе [Eggertsson, 2010], предпочтения в пользу тех или иных мер фискальной политики могут в значительной степени отличаться в условиях нулевой и положительной процентной ставки.

Новые результаты в оценке мультипликатора фискальной политики могут быть также получены при рассмотрении производительных государственных расходов, наряду с государственными расходами, непосредственно увеличивающими полезность потребителей. Анализ двух типов государственных расходов актуален, так как доля инвестиционных расходов растет во время спадов в экономике [Leeper et al., 2010; Bachmann, Sims, 2012]. В то

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г.

же время оценка величины фискального мультипликатора может значительно отличаться, когда государственные инвестиции принимаются в расчет.

Данная работа посвящена исследованию величины мультипликатора государственных расходов, с учетом доли инвестиционных расходов, в рамках модели кредитора — заемщика [Eggertsson, Krugman, 2012]. Анализ величины мультипликатора в этом контексте представляется интересным: предпосылка об агентах с ограничением ликвидности известна как увеличивающая величину мультипликатора [Galí et al., 2007; Eggertsson, Krugman, 2012], в то время как производительные государственные расходы снижают воздействие государственных расходов на выпуск при нулевой процентной ставке [Rouilleau-Pasdeloup, 2013]. Таким образом, целью данной работы является исследование взаимодействия этих предпосылок и сравнение величины мультипликатора в случае нулевой и положительной процентной ставки.

Наибольшая величина мультипликатора была получена в случае нулевой процентной ставки, несмотря на предположение об инвестиционных государственных расходах. Доля и производительность инвестиционных расходов отрицательно влияют на величину государственного мультипликатора в случае нулевой процентной ставки и положительно — в противном случае. Более того, было получено, что мультипликатор может стать отрицательным (т.е. стимулирующая фискальная политика будет сокращать выпуск), если пакет фискальных мер будет состоять только из инвестиционных расходов и доля заемщиков в экономике будет достаточно высокой. В работе также рассмотрено влияние других экономических характеристик модели с учетом двух режимов процентной ставки.

Модель

Анализ построен на расширенной модели [Eggertsson, Krugman, 2012] путем рассмотрения двух типов государственных расходов.

Домашние хозяйства представлены континуумом агентов, число которых нормировано к единице. При этом χ_s — доля сберегающих агентов, а $1 - \chi_s$ — доля агентов, берущих в долг. Агенты отличаются своей нормой дисконтирования ($\beta(s) = \beta > \beta(b)$, где $\beta(i) \in (0,1)$ и $i = s, b$), заемщики являются менее терпеливыми и ценят свое текущее потребление больше, чем будущее. В то же время кредиторы представляют собой стандартных рикардианских агентов, которые могут сглаживать свое потребление.

Потребители обоих типов максимизируют ожидаемую приведенную будущую полезность, где функция полезности является аддитивно-

сепарабельной по потреблению C_t , отработанным часам h_t и государственным расходам G_t^U [Christiano et al., 2011].

$$E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t(i) \left[U^i(C_t(i)) - v_t^i(h_t(i)) + \vartheta_t^i(G_t^U) \right], \quad (1)$$

где $\vartheta()$ — вогнутая функция, $i = s, b$.

Потребление дифференцированного товара представлено агрегатом Диксита — Стиглица, где каждая фирма j производит свой тип товара:

$$C_t = \left(\int_0^1 c_t(j)^{\frac{\theta-1}{\theta}} dj \right)^{\theta/\theta-1}, \quad (2)$$

где θ — эластичность спроса.

А индекс цен представлен следующим образом:

$$P_t = \left(\int_0^1 p_t(j)^{1-\theta} dj \right)^{1/\theta-1}. \quad (3)$$

Поскольку функция полезности является аддитивно-сепарабельной, задача максимизации полезности может быть разбита на статическую задачу выбора товаров, потребляемых в каждый период, и динамическую задачу. Из решения статической задачи минимизации расходов может быть получена следующая агрегированная функция спроса для каждого товара:

$$c_{jt} = C_t \left(\frac{p_{jt}}{P_t} \right)^{-\theta}. \quad (4)$$

При этом агрегированное потребление формируется как взвешенная сумма потребления двух типов потребителей:

$$C_t = \chi_s C_t^s + (1 - \chi_s) C_t^b. \quad (5)$$

Для решения задачи межвременного выбора между потреблением и предложением труда решается задача максимизации полезности при бюджетном ограничении и ограничении на максимально возможную сумму долга.

$$B_t^i(i) + W_t P_t h_t(i) + \int_0^1 \Pi_t(i) = (1 + i_{t-1}) B_{t-1}(i) + P_t C_t(i) + P_t T_t(i); \quad (6)$$

$$(1 + r_t) \frac{B_t(i)}{P_t} \leq D_t. \quad (7)$$

Процесс займа реализуется через покупку и продажу однопериодных безрисковых облигаций $B_t(i)$, где i_t — номинальный доход по облигации в текущем периоде. Кроме взятых в долг средств, каждый агент получает трудовой доход $h(i)$ с почасовой ставкой заработной платы w_t . С учетом дохода от владения фирмами, распределенного в равных частях между индивидами, общий доход тратится на потребление товаров, возвращение долга (в случае заемщика) и уплату аккордных налогов, которые могут различаться у двух типов агентов.

Второе уравнение представляет собой ограничение на величину долга: величина долга с учетом процентов r_t не может превышать экзогенно заданное значение D_t [Eggertsson, Krugman, 2012].

Для кредиторов ограничение на величину долга выполняется как строгое неравенство. Таким образом, кредиторы решают задачу максимизации приведенной полезности последующих периодов с учетом представленных выше ограничений. Из решения данной задачи могут быть получены следующие оптимальные условия для потребления и предложения труда:

$$U_c^s(C_t^s) = \beta(1+i_t)E_t[U_c^s(C_{t+1}^s) \frac{P_t}{P_{t+1}}], \quad (8)$$

$$W_t = \frac{v_h^s(h_t^s)}{U_c^s(C_t^s)}. \quad (9)$$

Уравнение (8) — это уравнение Эйлера, которое определяет пропорцию межвременного замещения между потреблением сегодня и завтра. Так, предельная полезность текущего потребления уравнивается с предельной полезностью от будущего потребления с учетом фактора дисконтирования и реальной стоимости денег завтра. Уравнение (9) определяет предложение денег, уравнивая предельную полезность дополнительного часа работы в терминах потребления и сокращение полезности при дополнительном часе работы.

В случае **заемщиков** предполагается, что ограничение на величину долга выполняется как равенство, т.е. они занимают максимально возможную сумму, при этом тратя все на потребление, уровень которого определяется из бюджетного ограничения.

$$C_t^b = -D_{t-1} + \frac{D_t}{1+r_t} + W_t^b h_t^b + \int_0^1 \Pi_t^b \frac{1}{P_t} - T_t^b. \quad (10)$$

Потребители этого типа тратят на потребление весь свой располагаемый доход с учетом рефинансирования долга. Таким образом, изменение налогов текущего периода оказывает непосредственное воздействие на решение за-

емщиков относительно потребления, в отличие от кредиторов, которые имеют возможность сглаживать свое потребление.

Фирмы выбирают оптимальную цену, решая задачу максимизации прибыли при текущем уровне спроса и производственной функции.

$$E_t \sum_{t=0}^{\infty} \phi_t [p_t(j)y_t(j) - W_t P_t h_t(j)], \quad (11)$$

$$\text{s.t. } y_t(j) = Y_t \left(\frac{P_{jt}}{P_t} \right)^{-\theta}, \quad (12)$$

$$y_t(j) = (G_t^p)^{\zeta} (h_t(j))^{\eta}. \quad (13)$$

Здесь стоит обратить внимание на то, что для производства каждого типа товара, помимо труда $h_t(j)$, требуются в качестве фактора производства государственные инвестиции G_t^p , которые могут быть проинтерпретированы как инвестиции в инфраструктуру [Agenor, 2005]. При этом производственная функция характеризуется постоянной отдачей от масштаба: $\zeta + \eta = 1$, где ζ — производительность государственных расходов и η — производительность труда.

В данном исследовании предполагается, что **монетарная политика** следует стандартному правилу Тейлора с учетом ненулевого ограничения на процентную ставку:

$$1 + i_t = \max \{1, (1 + r_t^n)(1 + \Pi_t)^{\phi_{\pi}}\}, \quad (14)$$

где процентная ставка — это максимум из нуля и комбинации натуральной ставки процента r_t^n и инфляции Π_t при $\phi_{\pi} > 1$, определяющем агрессивность монетарной политики.

Фискальная политика осуществляется государством на основе выбора, во-первых, уровня совокупных расходов G_t , которые состоят из производственных расходов G_t^p и непроизводственных G_t^u (государственное потребление), и, во-вторых, распределения налогов между потребителями двух типов T_t^s и T_t^b . Расходы правительства финансируются за счет налогов и выпуска государственных облигаций B_t^g .

Таким образом, бюджетное ограничение будет иметь следующий вид:

$$G_t^u + G_t^p + \frac{B_{t-1}^g}{P_{t-1}} \frac{P_{t-1}}{P_t} (1 + i_{t-1}) = \frac{B_t^g}{P_t} + \chi_s T_t^s + (1 - \chi_s) T_t^b, \quad (15)$$

где устойчивость государственного долга задается условием отсутствия игр Понци.

Методология и результаты

Анализ строится на основе лог-линеаризованных уравнений модели, рассмотренных выше. В соответствии с методологией, предложенной в работе [Eggertsson, Krugman, 2012], рассматривается перманентный шок допустимой величины долга как возможная причина значительного сокращения процентной ставки (данный тип шока может интерпретироваться, к примеру, как результат пересмотра ценности залога, под который был выдан кредит). Ставка снижается, поскольку сокращение величины допустимого долга ведет к падению спроса заемщиков, а следовательно, и к падению цен. Дефляция, в свою очередь, в значительной степени сокращает процентную ставку, образуя два возможных исхода, при которых устанавливается положительная или нулевая процентная ставка и которые зависят от величины шока.

Для упрощения модель была разбита на долгосрочный и краткосрочный периоды: в краткосрочном периоде экономика находится под воздействием шока на максимально допустимую величину долга, а в долгосрочном — она приходит в стационарное состояние с меньшей величиной максимального долга.

Оценка мультипликатора для государственных расходов основывается на выводе выражения для равновесного разрыва выпуска (путем комбинации агрегированного спроса и предложения).

Так в случае, когда шок лимита долга недостаточно велик, ставка остается положительной и центральный банк задает ставку, следуя стандартному правилу Тейлора.

$$\dot{i}_t = r_t^n + \phi_\pi \pi_t, \text{ при } \phi_\pi > 1. \quad (16)$$

В этом случае мультипликатор совокупных государственных расходов будет иметь следующий вид²:

$$\text{mult}_G = \frac{\phi_\pi (\kappa \zeta \psi + \varphi) (\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}{1 - \mu \chi_b + \phi_\pi \kappa (1 + \varphi) (\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}. \quad (17)$$

Оценка мультипликатора производится на основе калибровки параметров модели, используемой в работе [Ibid.], а также $\beta = 0,99$ и $\phi_\pi = 1,5$ [Christiano et al., 2011], производительности государственных инвестиций на уровне $\zeta = 0,08$ и долей государственных инвестиций 0,5 [Rouelleau-Pasdeloup, 2013]. При данных значениях параметров было рассмотрено два значения доли заемщиков в экономике $\chi_b = 0,5$ и $\chi_b = 0,33$.

² Подробнее см. приложение.

При этих значениях величина мультипликатора составляет соответственно 0,4 и 0,36. Эти оценки несколько ниже, чем оценка, полученная в исследовании [Roulleau-Pasdeloup, 2013], — 0,57³.

При рассматриваемых значениях параметров величина мультипликатора отрицательно зависит от доли нерикарданских агентов. Однако при рассмотрении других значений была выявлена нелинейная зависимость.

Следует заметить, что зависимость мультипликатора от параметров модели в значительной степени определяется выбранными при калибровке значениями. Воздействие параметров на величину мультипликатора при положительной процентной ставке отражено в табл. 1 (в таблице приведены знаки первых частных производных мультипликатора по соответствующим параметрам, а также изменение зависимостей при увеличении доли заемщиков). Необходимо отметить, во-первых, отрицательную зависимость величины мультипликатора от степени жесткости цен κ . В случае положительной процентной ставки агрегированный спрос имеет стандартный отрицательный наклон, и при меньшей ценовой гибкости рост спроса (из-за увеличения государственных расходов) будет вести к меньшему росту инфляции, которая оказывает сдерживающее воздействие в этих условиях. Во-вторых, была выявлена положительная зависимость величины мультипликатора от производительности государственных инвестиций ζ и их доли в общем объеме государственных расходов ψ . Такая зависимость наблюдается потому, что рост государственных инвестиций наряду со спросом стимулирует также агрегированное предложение, так как эти инвестиции входят непосредственно в производственную функцию. Таким образом, большая доля этих расходов или их большая производительность позволяет в большей степени увеличить выпуск.

Таблица 1. Влияние параметров на величину фискального мультипликатора при положительной процентной ставке

	Рассматриваемый параметр							
	κ	χ_b	ϕ	γ_D	σ	ω	ζ	ψ
Знак	—	+/-	+	—	+	—	+	+
$\chi_b \uparrow$	—	+	+	+	—	+	+	+

³ [Roulleau-Pasdeloup, 2013, p. 22].

В случае если шок лимита долга достаточно большой, из-за дефляции может иметь место ситуация **нулевой процентной ставки**⁴.

$$\text{mult}_G = \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b (\sigma^{-1} + \gamma_D \varphi \kappa) - \psi \zeta \chi_b (\kappa \gamma_D + (1 + \omega) \eta^{-1})}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))}. \quad (18)$$

В результате калибровки было получено значение мультипликатора на уровне 1,96 и 13,8 при росте доли заемщиков с 0,33 до 0,5. При этом зависимость мультипликатора от этой доли, так же как и в случае положительной процентной ставкой, нелинейна. Пороговое значение $\chi_b = 0,34$, в котором производная меняет знак с минуса на плюс. Изменение направления зависимости может быть объяснено тем, что, с одной стороны, мультипликатор растет с ростом доли заемщиков, а с другой — отрицательный эффект государственных инвестиций пропадает с ростом заемщиков (из-за способа вывода мультипликатора). Таким образом, сначала сильнее оказывается один эффект, но с ростом χ_b — другой.

В случае нулевой процентной ставки мультипликатор выше при более высокой гибкости цен. Это вызвано тем, что при более гибких ценах инфляция вырастет на большую величину при росте государственных расходов. А в случае нулевой процентной ставки рост инфляции является стимулирующей мерой (через падение реальной стоимости долга, которое увеличивает потребление заемщиков).

Как видно из табл. 2, при нулевой процентной ставке рост доли и производительности государственных инвестиций оказывает отрицательное воздействие на величину государственного мультипликатора.

Таблица 2. Влияние параметров на величину фискального мультипликатора при нулевой процентной ставке

	Рассматриваемый параметр							
	κ	χ_b	ϕ	γ_D	σ	ω	ζ	ψ
Знак	+	+/-	+	+	-	-	-	-
$\chi_b \uparrow$	+	+	+	+	-	-	-	-
$\chi_b = 0$	0			0			0	0

Это объясняется тем, что в случае нулевой процентной ставки спрос положительно зависит от уровня инфляции (кривая агрегированного спроса имеет положительный наклон, с большим углом, чем агрегированное пред-

⁴ Подробнее см. приложение.

ложение). В этом случае увеличение предложения, происходящее при увеличении государственных расходов, будет обладать сдерживающим эффектом.

Следует отметить, что несмотря на отрицательный эффект, вызванный увеличением государственных расходов, мультипликатор при нулевой процентной ставке остается выше, чем при положительной. Положительный эффект от наличия нерикарданских агентов присутствует и в случае положительной ставки: чем выше доля ограниченных в ликвидности агентов, тем на большую долю располагаемых доходов фискальные власти могут влиять путем изменения налогов. Эти меры будут иметь последствия сразу же в момент их поведения. Для агентов, обладающих возможностью сглаживать потребление (кредиторов), это не так, поскольку их потребление не зависит непосредственно от налогов, определяется процентной ставкой и может быть сглажено на рассматриваемом временном горизонте. Однако эффект от фискальной политики сильнее в случае нулевой процентной ставки, так как при росте государственных расходов, вызывающих инфляцию, процентная ставка не меняется.

Заключение

В работе представлена модифицированная модель [Eggertsson, Krugman, 2012], на основе которой была проведена оценка мультипликатора государственной политики с учетом структуры государственных расходов и гетерогенности агентов. На основе калибровки модели были получены следующие оценки мультипликатора: при положительной процентной ставке — 0,36 и 1,96 при нулевой процентной ставке (для случая, где население на одну треть состоит из заемщиков). Кроме того, была показана важность учета структуры государственных расходов при проведении фискальной политики с целью стимулирования выпуска. Так, при положительных процентных ставках более предпочтительны государственные инвестиции и меры, направленные на увеличение их производительности. В то же время в случае нулевой процентной ставки чем больше будет доля инвестиционных расходов и чем выше — производительность этих расходов, тем меньше будет мультипликатор фискальной политики и тем ниже соответственно — эффективность проводимых мер. Данное исследование позволяет расширить теоретическую базу при анализе фискальной политики, а также подчеркивает необходимость учета как структуры населения, так и структуры самих стимулирующих мер для получения наиболее точной оценки воздействия фискальной политики на выпуск.

Источники

Agénor P.-R., Nabli M.K., Yousef T.M. Public Infrastructure and Private Investment in the Middle East and North Africa. World Bank Policy Research Working Paper No. 3661. 2005.

Almunia M., Benetrix A., Eichengreen B. et al. From Great Depression to Great Credit Crisis: Similarities, Differences and Lessons. CEPR Discussion Papers 7564. 2009.

Auerbach A.J., Gorodnichenko Y. Measuring the Output Responses to Fiscal Policy // American Economic Journal: Economic Policy, American Economic Association. 2012. Vol. 4. No. 2. P. 1–27.

Bachmann R., Sims E.R. Confidence and the Transmission of Government Spending Shocks // Journal of Monetary Economics. 2012. Vol. 59. No. 3. P. 235–249.

Bilbiie F.O., Monacelli T., Perotti R. Public Debt and Redistribution with Borrowing Constraints // The Economic Journal. 2013. Vol. 123. No. 566. P. F64–F98.

Christiano L., Eichenbaum M., Rebelo S. When is the Government Spending Multiplier Large? // Journal of Political Economy. 2011. Vol. 119. No. 1. P. 78–121.

Eggertsson G.B. What Fiscal Policy is Effective at Zero Interest Rates? // NBER Macroeconomics Annual. 2010. Vol. 25. P. 1–50.

Eggertsson G., Krugman P. Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap: A Fisher-Minsky-Koo Approach // The Quarterly Journal of Economics. 2012. Vol. 127. No. 3. P. 1469–1513.

Gali J., Lopez-Salido J.D., Valles J. Understanding the Effects of Government Spending on Consumption // Journal of the European Economic Association. 2007. Vol. 5. No. 1. P. 227–270.

Hall E.R. By how much does GDP rise if the government buys More Output? NBER Working Paper No. 15496. 2009.

Leeper E.M., Walker T.B., Yang S.-C.S. Government Investment and Fiscal Stimulus // Journal of Monetary Economics. 2010. Vol. 57. No. 8. P. 1000–1012.

Mertens K., Ravn M.O. Fiscal Policy in an Expectations Driven Liquidity Trap. CEPR Discussion Papers 7931. 2010.

Owyang M.T., Ramey V.A., Zubairy S. Are Government Spending Multipliers Greater During Periods of Slack? Evidence from 20th Century Historical Data. Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper Series. Working Paper 2013-004A. 2013. P. 1–15.

Ramey V.A. Identifying Government Spending Shocks: It's All in the Timing // Quarterly Journal of Economics. 2011. Vol. 126. No. 1. P. 1–50.

Rouilleau-Pasdeloup J. Why Is the Government Spending Multiplier Larger at the Zero Lower Bound? Not (Only) Because of the Zero Lower Bound. Working Paper No. 2014-02. 2013.

Woodford M. Simple Analytics of the Government Expenditure Multiplier // American Economic Journal: Macroeconomics. 2011. Vol. 3. No. 1. P. 1–35.

Приложение. Анализ модели

Динамика модели в краткосрочном периоде

Бюджетное ограничение заемщиков:

$$\widehat{C}_s^b = \widehat{Y}_s^b - \widehat{D} + \gamma_D \pi_s - \gamma_D \beta (i_t - \pi_L - \bar{r}),$$

где $\widehat{D} = \frac{\beta D^{high} - \bar{D}}{\bar{Y}}$ и $\widehat{Y}_s^b = \mu \widehat{Y}_s + \sigma^{-1} (\omega^{-1} \chi_b^{-1} - 1) \widehat{G}_s - \omega^{-1} \chi_b^{-1} \chi_s \sigma^{-1} (i_s - \bar{r})$.

Принимая в расчет, что \widehat{D}_t и \widehat{D}_{t-1} являются отклонениями от стационарного состояния,

$$\beta \gamma_D \widehat{D}_t - \gamma_D \widehat{D}_{t-1} = \beta \gamma_D \frac{D_t - \bar{D}}{\bar{D}} - \gamma_D \frac{D_{t-1} - \bar{D}}{\bar{D}} = \frac{\bar{D}}{\bar{Y}} \beta \frac{D_t - D_{t-1}}{\bar{D}}.$$

В периоде t ограничение на долг падает с D^{high} до D^{low}

$$\frac{\beta D_t - D_{t-1}}{\bar{Y}} = \frac{\beta D^{high} - \bar{D}}{\bar{Y}}.$$

Бюджетное ограничение кредиторов:

$$\widehat{C}_s^s = \widehat{C}_L^s - \sigma (i_s - \pi_L - \bar{r}).$$

Выпуск в краткосрочном периоде

$$\begin{aligned} \widehat{Y}_s &= -\frac{\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \mu \chi_b} (i_s - \bar{r}) - \frac{\chi_b}{1 - \mu \chi_b} \widehat{D} - \frac{\chi_b}{1 - \mu \chi_b} \widehat{T}_S^b + \\ &+ \frac{\chi_b}{1 - \mu \chi_b} \gamma_D \pi_s + \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b \sigma^{-1}}{1 - \mu \chi_b} \widehat{G}_s - \frac{(1 + \omega) \zeta \eta^{-1} \chi_b}{1 - \mu \chi_b} g_S^p, \end{aligned}$$

$$\widehat{Y}_s = -\frac{\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \mu \chi_b} (i_s - r_s^n),$$

$$\begin{aligned} r_s^n &= \bar{r} - \frac{\chi_b}{\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} \widehat{D} + \frac{\gamma_D \chi_b}{\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} \pi_s - \\ &- \frac{\chi_b}{\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} \widehat{T}_S^b + \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b \sigma^{-1}}{\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} \widehat{G}_s - \frac{(1 + \omega) \zeta \eta^{-1} \chi_b}{\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} g_S^p. \end{aligned}$$

Кривая Филлипса

$$\pi_s = (\kappa + \varphi - 1) \widehat{Y}_s - \kappa \zeta g_S^p - \varphi \widehat{G}_s,$$

$$\kappa = \frac{\lambda}{1-\lambda}(1+\omega)\frac{1}{\eta}, \quad \varphi = \frac{\lambda}{1-\lambda}\sigma^{-1}.$$

Совмещая совокупный спрос и предложение:

$$\begin{aligned} \hat{Y}_S &= -\frac{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \mu \chi_b} (i_S - \bar{r}) - \frac{\chi_b}{1 - \mu \chi_b} \hat{D} - \frac{\chi_b}{1 - \mu \chi_b} \hat{T}_S^b + \\ &+ \frac{\chi_b}{1 - \mu \chi_b} \gamma_D (\kappa(1 + \varphi) \hat{Y}_S - \kappa \zeta g_S^p - \varphi \hat{G}_I) + \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b \sigma^{-1}}{1 - \mu \chi_b} \hat{G}_S - \frac{(1 + \omega) \zeta \eta^{-1} \chi_b}{1 - \mu \chi_b} g_S^p, \\ \hat{Y}_S &= -\frac{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \chi_b(\mu + \gamma_D \kappa(1 + \varphi))} (i_S - \bar{r}) - \frac{\chi_b}{1 - \chi_b(\mu + \gamma_D \kappa(1 + \varphi))} \hat{D} - \\ &- \frac{\chi_b}{1 - \chi_b(\mu + \gamma_D \kappa(1 + \varphi))} \hat{T}_S^b + \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b(\sigma^{-1} + \gamma_D \varphi)}{1 - \chi_b(\mu + \gamma_D \kappa(1 + \varphi))} \hat{G}_S - \frac{\kappa \zeta \gamma_D \chi_b + (1 + \omega) \zeta \eta^{-1} \chi_b}{1 - \chi_b(\mu + \gamma_D \kappa(1 + \varphi))} g_S^p. \end{aligned}$$

Случай положительной процентной ставки

С учетом $i_t = r_t^n + \phi_\pi \pi_t$ в выражении для выпуска:

$$\begin{aligned} \hat{Y}_S &= -\frac{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \mu \chi_b} (i_S - r_S^n), \\ r_S^n &= \bar{r} - \frac{\chi_b}{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} \hat{D} + \frac{\gamma_D \chi_b}{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} \pi_S - \\ &- \frac{\chi_b}{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} \hat{T}_S^b + \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b \sigma^{-1}}{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} \hat{G}_S - \frac{(1 + \omega) \zeta \eta^{-1} \chi_b}{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta} g_S^p, \\ \hat{Y}_S &= -\frac{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \mu \chi_b} (r_S^n + \phi_\pi \pi_S - r_S^n) = -\frac{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \mu \chi_b} \phi_\pi \pi_S, \\ \hat{Y}_S &= -\frac{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \mu \chi_b} \phi_\pi [\kappa(1 + \varphi) \hat{Y}_S - \kappa \zeta g_S^p - \varphi \hat{G}_S], \\ \hat{Y}_S &= -\frac{\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \mu \chi_b} \phi_\pi [\kappa(1 + \varphi) \hat{Y}_S - (\kappa \zeta \psi + \varphi) \hat{G}_S], \\ \hat{Y}_S &= \frac{\phi_\pi (\kappa \zeta \psi + \varphi) (\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}{1 - \mu \chi_b + \phi_\pi \kappa(1 + \varphi) (\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)} \hat{G}_I, \\ \text{mult}_G &= \frac{\phi_\pi (\kappa \zeta \psi + \varphi) (\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}{1 - \mu \chi_b + \phi_\pi \kappa(1 + \varphi) (\chi_s(\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}. \end{aligned}$$

Влияние доли производственных расходов ψ на мультипликатор:

$$\frac{\partial \text{mult}_G}{\partial \psi} = \frac{\phi_\pi \kappa \zeta (\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}{1 - \mu \chi_b + \phi_\pi \kappa (1 + \varphi) (\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}.$$

Влияние производительности инвестиционных расходов ζ на мультипликатор:

$$\frac{\partial \text{mult}_G}{\partial \zeta} = \frac{\phi_\pi \kappa \psi (\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}{1 - \mu \chi_b + \phi_\pi \kappa (1 + \varphi) (\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta)}.$$

Случай нулевой процентной ставки

Если шок оказывается достаточно сильным, процентная ставка может опуститься до нулевого уровня. В этом случае:

$$\begin{aligned} \hat{Y}_S &= \Gamma - \frac{\chi_b}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))} \hat{D} - \frac{\chi_b}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))} \hat{T}_S^b + \\ &+ \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b (\sigma^{-1} + \gamma_D \varphi)}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))} \hat{G}_S - \frac{\kappa \zeta \gamma_D \chi_b + (1 + \omega) \zeta \eta^{-1} \chi_b}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))} g_S^p, \end{aligned}$$

$$\Gamma = \frac{\chi_s (\sigma + \omega^{-1}) + \chi_b \gamma_D \beta}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))} \bar{F},$$

$$\begin{aligned} \hat{Y}_S &= \Gamma - \frac{\chi_b}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))} \hat{D} - \frac{\chi_b}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))} \hat{T}_S^b + \\ &+ \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b (\sigma^{-1} + \gamma_D \varphi) - \psi \zeta \chi_b (\kappa \gamma_D + (1 + \omega) \eta^{-1})}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))} \hat{G}_S, \\ \text{mult}_G &= \frac{1 + \sigma^{-1} \omega^{-1} \chi_s - \chi_b (\sigma^{-1} + \gamma_D \varphi) - \psi \zeta \chi_b (\kappa \gamma_D + (1 + \omega) \eta^{-1})}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))}. \end{aligned}$$

Влияние доли производственных расходов ψ на мультипликатор:

$$\frac{\partial \text{mult}_G}{\partial \psi} = \frac{-\zeta \chi_b (\kappa \gamma_D + (1 + \omega) \eta^{-1})}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))}.$$

Влияние производительности инвестиционных расходов ζ на мультипликатор:

$$\frac{\partial \text{mult}_G}{\partial \zeta} = \frac{-\psi \chi_b (\kappa \gamma_D + (1 + \omega) \eta^{-1})}{1 - \chi_b (\mu + \gamma_D \kappa (1 + \varphi))}.$$

А.В.Матвеенко

Center for Economic Research
and Graduate Education –
Economics Institute
(CERGE-EI),

В.Д. Матвеенко

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,
Санкт-Петербург

ВЫБОР ТЕХНОЛОГИИ, ПОРОЖДАЮЩИЙ НОРМАЛИЗОВАННЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ CES-ФУНКЦИИ¹

Введение

Производственная функция с постоянной эластичностью замещения (CES) — основной инструмент при анализе производства и его эффективности. Однако разные спецификации производственных CES-функций существенно различаются по своим свойствам (см. [Martemyanov, Matveenko, 2014]). Это приводит к неробастности результатов в ряде моделей производства, экономического роста и международной торговли в зависимости от выбора формы производственной функции.

В работе [Klump, La Gandville de, 2000] введены семейства нормализованных производственных CES-функций (далее — NCESF). Как отмечается в статье [Klump, Saam, 2008], нормализация необходима для того, чтобы избежать «произвольных и противоречащих друг другу результатов». NCESF стали популярным инструментом исследований (см. обзор [Klump et al., 2012]). В частности, с их помощью изучается влияние эластичности замещения на темп роста и переходную динамику в моделях экономического роста, на ставку заработной платы, на эффект перераспределения богатства при реформах, на условия локальной неопределенности равновесия в модели делового цикла, анализируется динамика доли труда в различных странах.

Хотя NCESF активно применяются уже в течение 15 лет, работа по построению микрооснований этого класса производственных функций только началась. NCESF встречают критику, которая связана, в частности, с отсутствием интерпретации «отправной точки» семейства функций [Temple, 2012]. Кроме того, сомнительна сама идея обеспечить робастность результатов простым исключением «неудобных» спецификаций производственной CES-функции из рассмотрения. Несмотря на бум, связанный с

¹ Работа выполнена при поддержке Карлова университета в Праге (грант SVV 260126) и РФФИ (проекты 14-01-00448 и 14-06-00253).

NCESF, многие авторы используют семейство производственных CES-функций вида $A(K^p + L^p)^{1/p}$, которое ненормализуемо и имеет иные свойства, чем NCESF.

В настоящей статье для анализа класса NCESF используется подход, связанный с представлением произвольной «глобальной» неоклассической производственной функции как решения задачи оптимального выбора «локальной» технологии из производственного меню, предложенный в работах [Rubinov, Glover, 1998; Matveenko, 1997; Jones, 2005].

В качестве основного объекта исследования предстает не производственная функция, а порождающее ее технологическое меню — двойственный объект, причем связанный не с обычной линейной, а с идемпотентной двойственностью². Мы вводим понятие семейства нормализованных технологических меню, исследуем его свойства и получаем ряд новых свойств NCESF. Такой подход позволяет использовать прямое описание изменений производственных технологий. Мы получаем возможность оценить с точки зрения изменения технологий предположения касательно NCESF, которые не были ранее мотивированы; в частности, мы даем экономическую интерпретацию понятия «отправной точки».

1. Нормализованные производственные CES-функции

Семейства NCESF можно определить как обладающие следующими свойствами.

(а) Каждая NCESF имеет прототипную форму CES-функции

$$Y = A(\alpha K^p + (1 - \alpha)L^p)^{\frac{1}{p}}, \quad (1)$$

где Y — выпуск, K — капитал, L — труд, $A > 0$, $0 < \alpha < 1$, $p < 1$, $p \neq 0$; параметры A , α могут зависеть от p . В силу постоянной отдачи от масштаба *эксстенсивной* форме (1) соответствует *интенсивная* форма

$$y = A(\alpha k^p + 1 - \alpha)^{\frac{1}{p}}, \quad (2)$$

где $y = Y/L$, $k = K/L$.

² Бинарная операция \oplus на множестве M называется идемпотентной, если $a \oplus a = a$ для любого $a \in M$. Примерами являются $\oplus = \min$ и $\oplus = \max$. Идемпотентные операции играют центральную роль в тропической математике. По поводу применения тропической математики в экономическом анализе см. [Matveenko, 2014].

(б) Каждое семейство NCESF содержит функции при всевозможных значениях параметра p и соответственно при различных значениях эластичности замещения $\sigma = 1 / (1 - p)$.

(в) Для каждого семейства NCESF задана точка нормализации (отправная точка), в которой функции семейства при всех p имеют одни и те же отправные значения $K_0, L_0, Y_0, MRTS = \mu_0$, где $MRTS = -dK / dL = (\partial F / \partial L) / (\partial F / \partial K)$ — предельная норма технического замещения.

Построение семейства NCESF. Будем использовать интенсивную прототипную форму. Тогда $\mu_0 = (1 - \alpha)k_0^{1-p} / \alpha$, где $k_0 = K_0 / L_0$. Отсюда $\alpha = 1 / (1 + \mu_0 k_0^{p-1})$,

$$y = A \left(\frac{k^p}{1 + \mu_0 k_0^{p-1}} + 1 - \frac{1}{1 + \mu_0 k_0^{p-1}} \right)^{\frac{1}{p}} = A \left(\frac{k^p + \mu_0 k_0^{p-1}}{1 + \mu_0 k_0^{p-1}} \right)^{\frac{1}{p}}. \quad (3)$$

Вычисляем y_0 в точке нормализации, затем выражаем A и подставляем в (3). Получаем уравнения семейства NCESF в интенсивной форме

$$y = y_0 \left(\pi \left(\frac{k}{k_0} \right)^p + 1 - \pi \right)^{\frac{1}{p}}$$

и в экстенсивной форме

$$Y = Y_0 \left(\pi \left(\frac{K}{K_0} \right)^p + (1 - \pi) \left(\frac{L}{L_0} \right)^p \right)^{\frac{1}{p}},$$

где $\pi = \frac{k_0}{k_0 + \mu_0} \in (0, 1)$ не зависит от p .

ПРЕДЛОЖЕНИЕ 1. Для каждой функции семейства NCESF (при каждом p) в точке нормализации k_0 факторы получают доли, равные π и $1 - \pi$. В любой точке $k > k_0$ ($k < k_0$) отношение долей капитала и труда возрастает (убывает) по p .

Этот результат вполне соответствует подтверждаемому эмпирически для промышленно развитых стран (т.е. при достаточно больших k) факту увеличения в последние десятилетия эластичности замещения в сочетании с увеличением доли капитала.

Подход к CES-функциям на основе дифференциальных уравнений. Если функция $Y = F(K, L) = Lf(k)$, где $k = K/L$, имеет постоянную эластичность замещения, то она удовлетворяет уравнению

$$\sigma = \frac{1 - e_f}{r_f}, \quad (4)$$

где $e_f = f' \cdot k / f$ — эластичность функции f ; $r_f = -f'' \cdot k / f'$ — ее «выпуклость»³. При заданном значении $\sigma \neq 1$ решением дифференциального уравнения второго порядка (4) является CES-функция в интенсивной форме

$$f(k) = \gamma_1 \left[k^{\frac{\sigma-1}{\sigma}} + \gamma_2 \right]^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}, \quad (5)$$

где γ_1 и γ_2 — постоянные интегрирования, вообще говоря, зависящие от σ . Формы (2) и (5) эквивалентны, $\gamma_1 = A\alpha^{1/p}$, $\gamma_2 = (1-\alpha)/\alpha$.

При $\sigma = 1$ решением уравнения (4) является интенсивная форма функции Кобба — Дугласа Ak^α . При $\gamma_2 = 0$ (5) — линейная функция. При $\sigma \rightarrow 0$ (5) сходится к функции Леонтьева.

Следует заметить, что (5) включает всевозможные семейства CES-функций, не обязательно NCESF. Например, при $\gamma_1 = 1$, $\gamma_2 = 1$ приходим к часто используемому семейству CES-функций $(K^p + L^p)^{\frac{1}{p}}$, которое не является семейством NCESF.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ 2. Для каждого σ существует единственное частное решение дифференциального уравнения (4), которое соответствует заданным отправным значениям k_0 , y_0 , μ_0 и определяет NCESF.

Индукцированное семейство NCESF. До сих пор отправные значения K_0 , L_0 , Y_0 и μ_0 выбирались произвольно и не были связаны между собой. Пусть задана некоторая функция $F(K, L)$, обладающая стандартными свойствами неоклассической производственной функции. Будем говорить, что семейство NCESF индуцировано функцией F в точке (K_0, L_0) , если отправными значениями служат (K_0, L_0) , а также

$$Y_0 = F(K_0, L_0), \quad \mu_0 = \frac{\partial F / \partial L}{\partial F / \partial K}(K_0, L_0).$$

ПРЕДЛОЖЕНИЕ 3. Для индуцированного семейства NCESF коэффициенты π и $1 - \pi$ представляют собой доли факторов индуцирующей функции F в точке (K_0, L_0) .

Рассмотрим вопрос о наиболее предпочтительной точке нормализации. Пусть фиксирована некоторая корзина факторов (K, L) и задана индуцирующая функция F . Какую точку нормализации k_0 следует выбрать, чтобы функции индуцируемого семейства NCESF давали максимальный выпуск в точке (K, L) ?

³ Функция r_f известна как коэффициент Эрроу — Пратта относительной несклонности к риску.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ 4. Если индуцирующая функция F является функцией Кобба — Дугласа или CES-функцией, то максимум индуцированных NCESF при каждом $p < 0$ достигается при $k_0 = K/L$.

2. Производственная функция как результат оптимального выбора технологии из технологического меню

Представления производственных функций. Пусть имеется неоклассическая производственная функция $AF(K, L)$. Вклад факторов может быть идентифицирован на основе их предельных или средних производительностей. Соответственно имеется два представления производственной функции.

Первое представление:

$$AF(K, L) = \min_{(p_K, p_L) \in \Pi} (p_K K + p_L L). \quad (6)$$

Здесь $\Pi = \{(p_K, p_L)\}$ — некоторое множество цен факторов⁴, порождающее функцию $AF(K, L)$

Второе представление⁵

$$AF(K, L) = \max_{(I_K, I_L) \in \Lambda} \min\{I_K K, I_L L\} \quad (7)$$

является моделью выбора технологии. Здесь $\min\{I_K K, I_L L\}$ — производственная функция Леонтьева⁶. Фирме (или стране) доступно множество леонтьевских «локальных» технологий — *технологическое меню* Λ , из которого она, располагая факторами производства (K, L) , выбирает леонтьевскую технологию (I_K, I_L) так, чтобы максимизировать выпуск. Представление (7) соответствует той точке зрения, что лишь одна локальная технология может быть эффективно использована при существующем соотношении факторов производства⁷.

⁴ Модель, предоставляющая микрооснования для уравнения, предложена в работе [Matveenko, 2013].

⁵ Это представление предложено в работах [Rubinov, Glover, 1998; Matveenko, 1997; Jones, 2005]. См. [Матвеевко, 2009; Matveenko, 2010].

⁶ Принципиальное различие между представлениями (6) и (7) состоит в том, что в (6) используется скалярное произведение $p_K K + p_L L$, тогда как (7) использует функцию Леонтьева $\min\{I_K K, I_L L\}$, которая является скалярным произведением в тропической математике с идемпотентной операцией $\oplus = \min$ (см. примеч. 2).

⁷ Эта точка зрения четко сформулирована в [Basu, Weil, 1998]: «каждая технология является подходящей для одного и только одного отношения капитала к труду».

Как доказано в работе [Matveenko, 2010], для всякой неоклассической производственной функции $AF(K, L)$ существует единственное технологическое меню, удовлетворяющее (7); оно имеет вид

$$\Lambda = \{(I_K, I_L) : AF\left(\frac{1}{I_K}, \frac{1}{I_L}\right) = 1\}.$$

Следующая теорема показывает, что технологии, формирующие технологическое меню, имеют простой смысл, который позволяет связать их с доступными макроэкономическими данными.

ТЕОРЕМА 1. *Элементами технологического меню являются все возможные пары средних производительностей капитала и труда, которые возможны в экономике при данном технологическом уровне A . Для каждой конкретной пары факторов (\tilde{K}, \tilde{L}) максимум в правой части равенства (7) достигается при той технологии $(\tilde{I}_K, \tilde{I}_L) \in \Lambda$, для которой леонтьевские коэффициенты производительности являются соответственно средними производительностями капитала и труда в экономике, т.е.*

$$\tilde{I}_K = \frac{AF(\tilde{K}, \tilde{L})}{\tilde{K}}, \quad \tilde{I}_L = \frac{AF(\tilde{K}, \tilde{L})}{\tilde{L}}.$$

3. Технологические меню в моделях экономического роста

Напомним, что Солоу [Solow, 1956] считал привлечение неоклассических производственных функций для анализа экономического роста альтернативой использованию производственной функции Леонтьева. Представление (7) показывает, что наличие «глобальной» неоклассической производственной функции нисколько не отрицает присутствия «локальных» производственных функций Леонтьева. Наоборот, последние представляют собой «кирпичики», которые служат основой любой неоклассической производственной функции. Если используется глобальная производственная функция, то на каждом шаге модели экономического роста происходит выбор локальной леонтьевской технологии.

Траектории моделей экономического роста могут исследоваться в терминах технологического меню. Так, аналогом уравнения динамики капитала модели роста оказывается следующее уравнение, описывающее траекторию выбираемых из меню и используемых леонтьевских технологий $(I'_K, I'_L) \in \Lambda$:

Среди недавних публикаций, отстаивающих данную точку зрения, отметим [Leon-Ledesma, Satchi, 2015].

$$\frac{l_L^{t+1}}{l_K^{t+1}}(1+n) = l_L^t \left(1 + \frac{1-\delta}{l_K^t} \right) - c_t. \quad (8)$$

Из (8) следует, что на каждой стационарной траектории используется определенная леонтьевская технология $l = (l_K, l_L) \in \Lambda$, и душевое потребление равно

$$c(l) = l_L \left(1 - \frac{\delta+n}{l_K} \right). \quad (9)$$

Смысл равенства (9) состоит в том, что в стационарном состоянии из каждой единицы выпуска делаются расходы на амортизацию и создание новых рабочих мест, а остальное потребляется. Поскольку расходы $(\delta+n)$ отсчитываются с единицы капитала, коэффициент $1/l_K$ пересчитывает их в расходы с единицы выпуска. Условием неотрицательности потребления является неравенство $l_K \geq (\delta+n)$, которое означает продуктивность локальной технологии.

Золотому правилу Фелпса соответствует решение задачи выбора леонтьевской технологии, обеспечивающей максимальное душевое потребление (5): $\max_{l \in \Lambda} c(l)$. Например, в случае функции Кобба — Дугласа $AK^\alpha L^{1-\alpha}$, $0 < \alpha < 1$ имеем технологическое меню $\Lambda = \{l_K, l_L : l_K^\alpha l_L^{1-\alpha} = A\}$; в этом случае условие первого порядка задачи максимизации полезности сводится к тому, что используется та локальная технология, для которой $l_K = (\delta+n)/\alpha$. Тогда из (9) следует, что $c(l) = l_L(1-\alpha)$; это известное свойство стационара золотого правила: норма накопления равна $s = \alpha$.

Для модели Солоу с нормой накопления s имеет место сходимость к стационарной «локальной» технологии, для которой $l_K = (\delta+n)/s$. В случае производственной функции Кобба — Дугласа $AK^\alpha L^{1-\alpha}$, $0 < \alpha < 1$ можно получить два уравнения, описывающие динамику локальной технологии для коэффициентов l_L^t и l_K^t по отдельности:

$$l_L^{t+1} = \left(\frac{A^\alpha s}{1+n} l_L^t + \frac{1-\delta}{1+n} (l_L^t)^{\frac{1}{\alpha}} \right)^\alpha,$$

$$l_K^{t+1} = \left[\frac{s}{1+n} (l_K^t)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} + \frac{1-\delta}{1+n} (l_K^t)^{\frac{1}{\alpha-1}} \right]^{\alpha-1}.$$

4. Семейства нормализованных технологических меню

Семейство нормализованных технологических меню, соответствующее технологической отправной точке, может быть определено как множество технологических меню с различными значениями параметра q , которые обладают прототипной формой⁸

$$\beta l_K^{-q} + (1 - \beta) l_L^{-q} = H = \text{const},$$

где $0 < \beta < 1$, и для отправной технологии (l_{K0}, l_{L0}) имеют при всех q одно и то же значение $H = H_0$ и один и тот же угловой коэффициент технологического меню: $-dl_L / dl_K = \nu$.

Технологическая отправная точка $(l_{K0}, l_{L0}), H_0, \nu$ может быть интерпретирована как лучшая существующая (граничная) технология, а семейство нормализованных технологических меню — как прогноз будущего технологического развития, допускающего такие технологические меню, которые (1) включают в себя граничную отправную технологию и (2) обладают спектром различных эластичностей замещения. Другая интерпретация: это множество возможных ожидаемых или альтернативных технологий, которые могут существовать при различных условиях, например в различных странах.

Подставляя $\beta = \nu / [\nu + (l_{L0} / l_{K0})^{q+1}]$ в прототипную форму, получаем

$$\frac{\nu l_{K0}}{\nu l_{K0}^{q+1} + l_{L0}^{q+1}} \left(\frac{l_K}{l_{K0}} \right)^{-q} + \frac{l_{L0}}{\nu l_{K0}^{q+1} + l_{L0}^{q+1}} \left(\frac{l_L}{l_{L0}} \right)^{-q} = H_0. \quad (10)$$

В технологической отправной точке (10) превращается в $(\nu l_{K0} + l_{L0}) / (\nu l_{K0}^{q+1} + l_{L0}^{q+1}) = H_0$. Находим семейство нормализованных технологических меню в виде

⁸ Прототипная форма может быть оправдана «моделью идей» технического прогресса. В работе [Jones, 2005] предложена модель, в которой случайные производительности капитала и труда, соответствующие новым технологическим идеям, описываются независимыми распределениями Парето; эта модель ведет к производственной функции Кобба — Дугласа. Разработаны версии этой модели, ведущие к NCESF; они основаны на совместных распределениях, построенных на базе распределений Парето [Growiec, 2008a; Матвеенко, 2009; Matveenko, 2010] или на независимых распределениях Вейбулла [Growiec, 2008b]. Имеются также версии, приводящие к ненормализуемым семействам CES-функций вида $A(K^p + L^p)^{1/p}$; они основаны на независимых экспоненциальных распределениях [Matveenko, 2011; Матвеенко, Полякова, 2012] или на независимых распределениях Вейбулла [Hrendash, Matveenko, 2015].

$$\eta \left(\frac{I_K}{I_{K_0}} \right)^{-q} + (1-\eta) \left(\frac{I_L}{I_{L_0}} \right)^{-q} = 1,$$

где $\eta = \frac{\nu I_{K_0}}{\nu I_{K_0} + I_{L_0}} \in (0,1)$ не зависит от q .

ТЕОРЕМА 2. Для каждого семейства нормализованных технологических меню M существует семейство NCESF Φ , такое что каждое меню $m \in M$ порождает функцию $f \in \Phi$, и наоборот, каждая функция $f \in \Phi$ порождается меню $m \in M$.

Технологической отправной точке соответствует отправная точка семейства NCESF. Уравнения $\pi = \frac{k_0}{\mu_0 + k_0}$, $\eta = \frac{\nu}{\nu + k_0}$ и $\pi = \eta$ влекут $\mu_0 \nu = k_0^2$.

Индукционное семейство нормализованных технологических меню. Интересно рассмотреть случай, когда технологическая отправная точка не произвольна, а сама взята из некоторого меню. Пусть задана функция $G(I_K, I_L)$, которая обладает стандартными неоклассическими свойствами; $\Lambda(G)$ — ее линия единичного уровня. В качестве технологических отправных значений возьмем некоторую леонтьевскую технологию $(I_{K_0}, I_{L_0}) \in \Lambda(G)$, соответствующий ей угловой коэффициент меню

$$\nu = \frac{\partial G}{\partial I_K} / \frac{\partial G}{\partial I_L}(I_{K_0}, I_{L_0})$$

и значение $H_0 = G(I_{K_0}, I_{L_0}) = 1$. Семейство нормализованных технологических меню имеет вид

$$\left\{ (I_K, I_L) : \frac{\partial G(I_{K_0}, I_{L_0})}{\partial I_K} I_{K_0}^{1+q} I_K^{-q} + \frac{\partial G(I_{K_0}, I_{L_0})}{\partial I_L} I_{L_0}^{1+q} I_L^{-q} = 1 \right\}. \quad (11)$$

Будем говорить, что семейство (11) индуцировано технологическим меню $\Lambda(G)$ в точке (I_{K_0}, I_{L_0}) . Технологические меню семейства (7) порождают семейство NCESF

$$\left(\frac{1}{\eta} I_{K_0}^q K^q + \frac{1}{1-\eta} I_{L_0}^q L^q \right)^{\frac{1}{q}}. \quad (12)$$

В то же время меню $\Lambda(G)$ порождает производственную функцию $F(K, L) = 1/G(1/K, 1/L)$, которая, в свою очередь, индуцирует семейство NCESF. Следующая теорема показывает, что полученные двумя способами семейства NCESF совпадают.

ТЕОРЕМА 3. Производственная функция $F(K, L) = 1/G(1/K, 1/L)$ в точке (K_0, L_0) , такой что $k_0 = I_{L_0}/I_{K_0}$, индуцирует то же самое семейство NCESF (12), которое порождается семейством (11) технологических меню, индуцируемым $\Lambda(G)$ в точке (I_{K_0}, I_{L_0}) .

Источники

Матвеевко В.Д. «Анатомия» производственной функции: технологическое меню и выбор наилучшей технологии // Экономика и математические методы. 2009. Т. 46. № 2. С. 105–115.

Матвеевко А.В., Полякова Е.В. Моделирование изменения технологий и потребительских предпочтений // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2012. № 6. С. 159–162.

Basu D., Weil D.N. Appropriate Technology and Growth // Quarterly Journal of Economics. 1998. Vol. 113. P. 1025–1054.

Growiec J. A Microfoundation for Normalized CES Production Functions with Factor-augmenting Technical Change // Journal of Economic Dynamics and Control. 2013. Vol. 37. No. 11. P. 2336–2350.

Growiec J. A New Class of Production Functions and an Argument Against Purely Labor-augmenting Technical Change // International Journal of Economic Theory. 2008a. Vol. 4. No. 4. P. 483–502.

Growiec J. Production Functions and Distributions of Unit Factor Productivities: Uncovering the Link // Economic Letters. 2008b. Vol. 101. No. 1. P. 87–90.

Hrendash T., Matveenko A. Choice Models Which Generate Production Functions and Utility Functions. Discussion Paper No. 232. Prague: CERGE — EI, 2015.

Jones C.I. The Shape of Production Function and the Direction of Technical Change // Quarterly Journal of Economics. 2005. Vol. 120. No. 2. P. 517–549.

Klump R., La Grandville O. de. Economic Growth and the Elasticity of Substitution: Two Theorems and Some Suggestions // American Economic Review. 2000. Vol. 90. No. 1. P. 282–291.

Klump R., McAdam P., Willman A. The Normalized CES Production Function: Theory and Empirics // Journal of Economic Surveys. 2012. Vol. 26. No. 5. P. 769–799.

Klump R., Saam M. Calibration of Normalised CES Production Functions in Dynamic Models // Economics Letters. 2008. Vol. 99. No. 2. P. 256–259.

Leon-Ledesma M., Satchi M. Appropriate Technology and the Labour Share. Kent Discussion Papers in Economics No. 1505. 2015.

Martemyanov Yu., Matveenko V. On the Dependence of the Growth Rate on the Elasticity of Substitution in a Network // International Journal of Process Management and Benchmarking. 2014. Vol. 4. No. 4. P. 475–492.

Matveenko V. Anatomy of Production Functions: A Technological Menu and a Choice of the Best Technology // Economics Bulletin. 2010. Vol. 30. No. 3. P. 1906–1913.

Matveenko V. On a Dual Representation of CRS Functions by use of Leontief Functions // Proceedings of the First International Conference on Mathematical Economics, Non-Smooth Analysis, and Informatics. Baku, Institute of Mathematics and Mechanics Azerbaijan National Academy of Sciences. 1997. P. 160–165.

Matveenko V. Resources, Institutions and Technologies: Game Modeling of Dual Relations // Montenegrin Journal of Economics. 2013. Vol. 9. No. 3. P. 7–27.

Matveenko A. Stochastic Models of the Technological Ideas Flow as a Foundation of the Production Functions // International Days of Statistics and Economics: Conference Proceedings. Prague: Melandrium, 2011. P. 368–380.

Matveenko V. Tropical Support Sets in Analysis of Weak Links and Complementarity // Litvinov G., Sergeev S. (eds). Tropical and Idempotent Mathematics and Applications. Contemporary Mathematics. 2014. Vol. 616. P. 211–220.

Rubinov A.M., Glover B.M. Duality for Increasing Positively Homogeneous Functions and Normal Sets // Recherche Operationnelle/Operations Research. 1998. Vol. 12. No. 2. P. 105–123.

Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 7. No. 1. P. 65–94.

Temple J.R.W. The Calibration of CES Production Functions // Journal of Macroeconomics. 2012. Vol. 34. No. 2. P. 294–303.

Т.Н. Протасова

Национальный
исследовательский
институт «Высшая
школа экономики»

ВЛИЯНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН — ЭКСПОРТЕРОВ НЕФТИ В УСЛОВИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ВАЛЮТНЫХ РЕЖИМОВ¹

В данной работе анализируется влияние цен на нефть на экономику стран — экспортеров нефти в условиях различных валютных режимов на протяжении 1974–2012 гг. Рассматриваются 15 стран, являющихся основными экспортерами нефти: Саудовская Аравия, Россия, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Нигерия, Ирак, Иран, Ангола, Венесуэла, Норвегия, Канада, Алжир, Катар, Казахстан и Ливия.

Данная тема является актуальной, так как в соответствии с выбранным валютным режимом страны по-разному реагируют на различные внутренние и внешние шоки. И одним из экзогенных факторов, оказывающих влияние на экономику страны, является цена на нефть. Особенно важен этот параметр для нефтеэкспортирующих стран.

Целью данной работы является анализ воздействия изменения цен на нефть на состояние макроэкономики стран — экспортеров нефти в зависимости от их валютных режимов.

В ходе работы необходимо решить ряд задач, а именно: выдвинуть и протестировать несколько гипотез о взаимосвязи валютного режима и степени влияния цен на нефть на экономику нефтеэкспортирующих стран; определить степень гибкости валютного курса; оценить зависимость ключевых макроэкономических показателей от цены на нефть для выбранных стран и выявить влияние валютного режима на трансмиссию колебаний цен на нефть на основные макроэкономические индексы.

Основываясь на результатах предыдущих работ, посвященных исследованиям в данной области, мы предполагаем, что чем свободнее валютный курс, тем в большей степени при росте цен на нефть укрепляются номинальный эффективный курс и национальная валюта по отношению к доллару США, и что при более жестком курсе валют с ростом цен на нефть реальный ВВП увеличивается сильнее.

¹ Автор выражает благодарность А.Г. Шульгину за ценные советы и рекомендации.

Анализ режимов валютного курса

В данном разделе представлены и проанализированы валютные режимы 15 нефтеэкспортирующих стран, анализ опирался на три основных валютных режима: фиксированный, промежуточный и плавающий. Для определения de facto валютных режимов была использована таблица из [Levy-Yeyati, Sturzenegger, 2004] с 1974 по 2000 г. и таблица из [Reinhart, Rogoff, 2004] с 1974 по 2001 г. С 2001 по 2012 г. использовалась классификация Международного валютного фонда [IMF, 1974–2013].

С целью вычисления степени гибкости курсообразования мы поставили в соответствие каждому режиму определенные коэффициенты. Фиксированному режиму соответствует 0, промежуточному – 0,5, а плавающему – 1. Затем, подсчитав данные коэффициенты на всем временном интервале, мы получили усредненную во времени степень гибкости валютного курса для каждой страны.

На рис. 1 представлена средняя гибкость курсообразования для 15 рассматриваемых стран, на основе которой проводится их условная группировка по трем основным валютным режимам. К числу стран с фиксированным режимом можно отнести Саудовскую Аравию, ОАЭ, Ирак, Иран, Анголу, Венесуэлу, Катар и Ливию. Канада характеризуется гибким валютным курсом. Оставшиеся шесть стран, а именно, Россию, Кувейт, Нигерию, Норвегию, Алжир и Казахстан, будем относить к странам, имеющим промежуточный валютный режим. Такое условное подразделение нефтеэкспортирующих стран необходимо, поскольку в дальнейшем это позволит оценивать резуль-

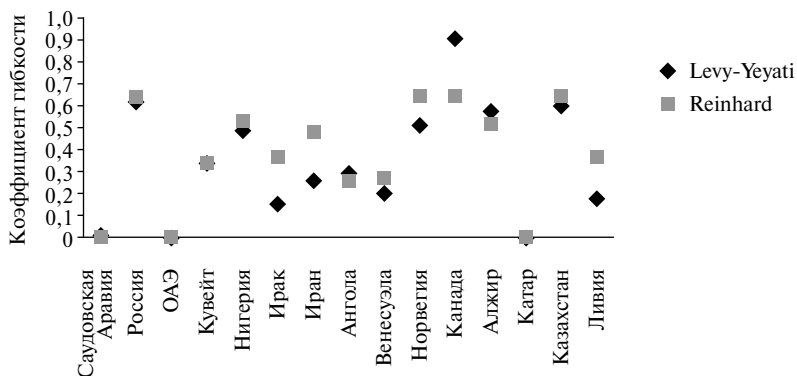


Рис. 1. Средняя степень гибкости курсообразования согласно данным [Levy-Yeyati, Sturzenegger, 2004; Reinhart, Rogoff, 2004] и МВФ

таты корреляции цен на нефть и выбранных экономических показателей с точки зрения валютного режима страны.

Зависимость состояния экономики от валютного режима и изменения цен на нефть

Данный раздел посвящен исследованию статистических взаимосвязей цен на нефть и семи основных макроэкономических показателей: реального ВВП, номинального и реального эффективного курсов валют, реального потребления, ставки рефинансирования, индекса цен и курса национальной валюты по отношению к доллару США².

Алгоритм эмпирического анализа

На первом этапе с помощью фильтра Ходрика — Прескота для каждого экономического показателя 15 стран рассчитывается долгосрочный тренд. Далее для каждого ряда вычисляется процентное отклонение от долгосрочного тренда — циклическая компонента ряда.

На втором этапе анализа вычисляются корреляции циклической компоненты цены на нефть с выбранными макроэкономическими рядами, исключенными от долгосрочного тренда. В итоге мы получаем выборку из 15 значений коэффициентов корреляции цен на нефть с каждым из семи макроэкономических показателей (приложение 1).

На последнем этапе проверяются гипотезы о влиянии валютных режимов на степень зависимости макроэкономики стран от цен на нефть. Для этого строятся уравнения регрессии для определенных макроэкономических показателей и вычисленных степеней гибкости курсообразования.

Полученные результаты регрессионных моделей, характеризующих степень зависимости макроэкономики 15 нефтедобывающих стран от цены на нефть в условиях различных валютных режимов, приведены в табл. 1 приложения 2.

² Для расчетов использовались квартальные данные, опубликованные на сайте Международного валютного фонда. Для анализа реального ВВП и реального потребления были использованы годовые данные, взятые со статистических сайтов — The National Accounts Main Aggregates Database и NationMaster. Мы проанализировали период с 1974 по 2012 г., однако в связи с недостаточным количеством данных для некоторых стран рассматривались более короткие временные периоды.

Результаты расчетов

Из 15 стран 13 имеют положительную корреляцию цен на нефть с ВВП ($R(\text{Poil}, \text{GDP})$), что подтверждает правильность выборки стран — экспортеров нефти, в которых цена на нефть является проциклической переменной [Mandadjiev, 2005].

Большинство стран не имеют значимой корреляции агрегированного потребления с ценами на нефть, что можно объяснить наличием различных стабилизационных фондов, изымающих средства в период высоких цен на нефть. Исключением являются Россия и ОАЭ, характеризующиеся сравнительно высокой корреляцией цен на нефть с потреблением.

Для большинства стран была выявлена традиционная контрциклическая монетарная политика, соответствующая положительной корреляции цен на нефть со ставкой рефинансирования. Исключением стали Россия и Ангола, в среднем повышающие ставку процента в период низких нефтяных цен в результате действий ЦБ, направленных на стабилизацию курса иностранной валюты в промежуточном режиме валютного курса.

Из 15 стран 8 имеют положительную корреляцию цен на нефть с общим уровнем цен, что свидетельствует об инфляции в нефтеэкспортирующих странах, причиной которой является рост цен на нефть.

Почти для всех стран была получена обратная связь между изменениями цен на нефть и курсом иностранной валюты, т.е. с ростом цен на нефть национальная валюта дорожает по отношению к доллару. Это подтверждает справедливость суждения о разнонаправленности политик импортирующих и экспортирующих нефть стран и негативных последствиях от фиксации валютного курса к доллару США [Setser, 2007]. Исключением являются Нигерия и Венесуэла, у которых коэффициент корреляции циклической компоненты цены на нефть с курсом иностранной валюты ($R(\text{Poil}, \text{ExR})$) стремится к нулю.

При анализе эффективных курсов валют данные были предоставлены не для всех стран. У семи из десяти стран выявлена отрицательная корреляция цен на нефть с номинальным эффективным курсом валют ($R(\text{Poil}, \text{NEER})$). Примечательно, что для этих семи стран характерен жесткий валютный курс, а для трех оставшихся — гибкий. Данные результаты подтверждают справедливость тезиса о том, что для стран с плавающими валютными режимами с ростом цен на нефть увеличивается номинальный валютный курс [Ogg, 2009].

Для четырех стран с жестким курсообразованием была получена отрицательная корреляция цен на нефть с реальным эффективным валютным курсом. Это показывает, что у стран с фиксированным режимом валютного

курса при увеличении мировых цен на нефть реальный эффективный курс падает [Habib, Kalamova, 2007].

Проверка гипотез

Для проверки гипотез был использован метод наименьших квадратов с инструментальной переменной, которая позволяет решить проблему эндогенности факторов построенных регрессий. С помощью метода инструментальной переменной можно нивелировать корреляцию степени гибкости курсообразования и случайной ошибки в регрессии, что в общем случае приводит к состоятельности полученных оценок. В качестве инструментальной переменной был использован индекс гражданских свобод, рассчитанный за 2012 г. Данный показатель не коррелирует со степенью взаимосвязи изменения цены на нефть и выбранных макроэкономических показателей и влияет на валютный режим через переменную уровня развития стран [Yagci F., 2001].

Были получены шесть моделей регрессии:

$$R_{(Poil, GDP)} = 0,237 - 0,176F_{GDP}(LY), \quad (1)$$

$$R_{(Poil, GDP)} = 0,237 - 0,176F_{GDP}(R), \quad (2)$$

$$R_{(Poil, ExR)} = 0,237 - 0,176F_{ExR}(LY), \quad (3)$$

$$R_{(Poil, ExR)} = 0,237 - 0,176F_{ExR}(R), \quad (4)$$

$$R_{(Poil, NEER)} = 0,237 - 0,176F_{NEER}(LY), \quad (5)$$

$$R_{(Poil, NEER)} = 0,237 - 0,176F_{NEER}(R), \quad (6)$$

где F — степень гибкости курсообразования, инструментированная индексом гражданских свобод. (1) и (2) характеризуют степень влияния валютного режима на механизм трансмиссии колебаний цен на нефть на ВВП, (3) и (4) — на иностранный валютный курс, (5) и (6) — на номинальный эффективный курс валюты.

Наиболее надежные уравнения регрессии, характеризующие прямую связь рассматриваемых параметров, были получены в случае номинального эффективного курса валюты. Это подтверждает суждение о том, что при плавающем режиме рост цен на нефть приводит к большему удорожанию номинального эффективного валютного курса.

В соответствии с вычисленными F -параметрами уравнения регрессии, построенные для характеристики воздействия гибкости курсообразования на корреляцию цены на нефть с иностранным курсом валюты, также являются качественными (приложение 2).

Гипотеза об увеличении прямой зависимости реального ВВП от изменения цены на нефть при более жестком валютном курсе не была подтверждена. Данный результат можно объяснить различными факторами, влияющими на ВВП стран. Например, наличие стабилизационных фондов в экономике может сглаживать колебания, вызванные экзогенными шоками, вне зависимости от валютного режима страны [Aizenman et al., 2012]. Важную роль играют также уровень развития экономики и степень коррумпированности страны.

Итак, мы подтвердили наличие взаимосвязи между валютным режимом и степенью влияния цены на нефть на номинальный эффективный курс и курс иностранной валюты для стран, экспортирующих нефть.

Заключение

Таким образом, было проанализировано воздействие изменения цен на нефть на состояние макроэкономики стран — экспортеров нефти в зависимости от их валютных режимов.

В первую очередь мы рассчитали среднюю степень гибкости курсообразования для 15 стран и классифицировали их по трем основным валютным режимам.

Далее, после вычисления корреляции циклической компоненты цены на нефть с выбранными макроэкономическими показателями, было продемонстрировано, что для 13 из 15 стран цена на нефть является проциклической переменной. Большинству стран присуща положительная корреляция цены на нефть со ставкой рефинансирования, что характеризует их традиционную контрциклическую монетарную политику. В восьми странах рост цен на нефть приводит к инфляции. Для большинства стран не было выявлено значимой корреляции совокупного потребления с ценами на нефть, что может быть объяснено наличием и активным использованием в рассматриваемых странах стабилизационных фондов. Почти у всех стран рост цен на нефть приводит к удорожанию национальной валюты по отношению к доллару. Для большинства стран со сравнительно свободным валютным режимом характерна положительная корреляция цены на нефть с эффективными валютными курсами.

Наконец, проанализировав степень влияния валютного режима на степень зависимости макроэкономики рассматриваемых стран от цен на нефть, мы получили результаты, свидетельствующие о том, что при плавающем валютном режиме национальная валюта по отношению к доллару с ростом цен на нефть дорожает сильнее. У стран с более гибким курсообразованием рост мировых цен на нефть приводит к большему укреплению номинального эф-

фактивного курса валюты. Тезис о взаимосвязи реального ВВП и колебаний цен на нефть в зависимости от валютного режима остается неподтвержденным, что может быть объяснено наличием стабилизационных фондов, играющих роль демпферов в стране, и различным уровнем развития экономики рассматриваемых стран.

Источники

Воронина В.Г., Надоршин Е.П. Валютная политика Центрального банка: степень вмешательства в процесс курсообразования и последствия для экономики // Экономический журнал ВШЭ. 2004. Т. 8. № 1. С. 56–80.

Петроневиц М. А нужен ли России свободный рубль? // Экономическая политика. 2010. № 4. С. 82–92.

Шульгин А.Г. Валютный курс и международные финансы. М., 2003. Ч. 2. С. 5.

Aizenman J., Edwards S., Riera-Crichton D. Adjustment Patterns to Commodity Terms of Trade Shocks: The Role of Exchange Rate and International Reserves Policies // Journal of International Money and Finance. 2012. Vol. 31. No. 8. P. 1990–2016.

Al-Abri Almkhtar S. Oil Price Shocks and Macroeconomic Responses: Does the Exchange Rate Regime Matter? // OPEC Energy Review. 2013. Vol. 37. No. 1.

Bubula A., Otker-Robe I. Are Pegged and Intermediate Exchange Rate Regimes More Crisis Prone? IMF WP/03/223. 2003.

Buetzer S., Habib M.M., Stracca L. Global Exchange Rate Configurations Do Oil Shocks Matter? IMF WP Series No. 1442. 2012.

De Jong R.M., Sakarya N. The Econometrics of the Hodrick-Prescott Filter. Working Paper No. 175. 2013.

Ghosh A.R., Gulde A.M., Ostry G.D., Wolf H.C. Does the Nominal Exchange Regime Matter? NBER Working Paper No. 5874. 1997.

Habib M.M., Kalamova M.M. Are There Oil Currencies? The Real Exchange Rate of Oil Exporting Countries. IMF Working Paper No. 839. 2007.

Hoffmann M. Fixed Versus Flexible Exchange Rates: Evidence from Developing Countries // *Economica*. Oxford: Wiley-Blackwell, 2007. P. 425–449. IMF Annual Reports. 1974–2013.

Levy-Yeyati E., Sturzenegger F. Classifying Exchange Rate Regimes: Deeds vs Words // *European Economic Review*. 2004. Vol. 48. No. 6. P. 1603–1635.

Mandadjiev I. Inflation, Growth and Crisis Performance of Hard Pegged Exchange Rate Regimes // *Undergraduate Economic Review*. 2005. Vol. 1. Iss. 1. Art. 3.

Obstfeld M., Rogoff K. Exchange Rate Dynamics Redux // *Journal of Political Economy*. 1995. Vol. 103. P. 624–660.

Obstfeld M., Rogoff K. Risk and Exchange Rate. National Bureau of Economic Research. No. 6694. 1998.

Orr D. What is The Relationship between the Exchange Rate and Oil Prices? // Economic Insights. May 2009.

Rautava J. The Role of Oil Prices and the Real Exchange Rate in Russia's Economy // Journal of Comparative Economics. 2004. P. 315–327.

Reinhart C.M., Rogoff K.S. The Modern History of Exchange Rate Arrangements: A Reinterpretation // The Quarterly Journal of Economics. 2004. Vol. 119. No. 1. P. 1–48.

Semko R. Optimal Economic Policy And Oil Prices Shocks In Russia. EERC. Working Paper No. 13/03E. 2013.

Setser B. The Case for Exchange Rate Flexibility in Oil-Exporting Economies. Policy Brief. Peterson Institute for International Economics No. PB 07-8. Nov. 2007.

Sosunov K., Zamulin O. Can Oil Prices Explain the Real Appreciation of the Russian Ruble in 1998–2005? Working Paper No. 83. 2006.

Sosunov K., Zamulin O. Monetary Policy in an Economy Sick with Dutch Disease. CAS Working Paper Series WP13/2007/07.

Yagci F. Choice Of Exchange Rate Regimes For Developing Countries. World Bank, 2001.

<<http://www.eia.gov/>> (дата обращения: 26.11.2013).

<<https://unstats.un.org/unsd/snaama/Introduction.asp>> (дата обращения: 11.12.2013).

<<http://www.nationmaster.com/country-info/stats/Economy/GDP#1970>> (дата обращения: 11.12.2013).

<<http://elibrary-data.imf.org/DataExplorer.aspx>> (дата обращения: 18.12.2013).

Приложение 1

Таблица 1. Корреляция циклической компоненты цены на нефть с макроэкономическими показателями

Показатель	Саудовская Аравия	Россия	ОАЭ	Кувейт	Нигерия	Ирак	Иран	Ангола	Венесуэла	Норвегия	Канада	Алжир	Катар	Казахстан	Ливия
Реальный ВВП	0,39	0,43	0,61	0,09	0,21	-0,02	-0,16	0,14	0,31	0,08	0,1	0,1	0,09	0,25	0,03
Реальное потребление	-0,07	0,56	0,45	0,28	-0,19	-0,31	0,17	-0,31	0,38	-0,03	-0,02	0,1	0,03	0,24	-0,09
Индекс цен	-0,36	0,18	0,96	0,23	-0,14	-0,08	-0,02	-0,17	0,09	-0,23	0,2	-0,18	0,23	0,3	0,25
Ставка рефинансирования	0,76	-0,3	0,3	0,46	0,12	0,48	0,25	-0,14	0,12	0,24	0,43	0,08	0,14	0,1	0,34
Иностранная валюта (долл.)	-0,1	-0,31	-0,1	-0,13	0,001	-0,001	-0,27	-0,04	0,18	-0,28	-0,4	-0,05	-0,11	-0,03	-0,24
NEER	-0,11	-0,05	-0,1	-	0,06	-	-0,08	-	-0,23	0,32	0,34	-0,15	-0,11	-	-
REER	-0,1	0,13	-	-	0,06	-	-0,24	-	-0,3	0,3	0,51	-0,22	-	-	-

Приложение 2

Значения рассчитанных параметров

C	$F_{ExR}(LY)$	R^2	DW
-0,004 (0,08)	-0,37* (0,21)	0,20	1,88

C	$F_{GDP}(R)$	R^2	DW
0,26 (0,15)	-0,24 (0,40)	0,03	1,88

C	$F_{ExR}(R)$	R^2	DW
-0,05 (0,11)	-0,49* (0,21)	0,20	1,88

C	$F_{NEER}(LY)$	R^2	DW
-0,26*** (0,06)	0,67*** (0,13)	0,78	2,44

C	$F_{GDP}(LY)$	R^2	DW
-0,24 (0,11)	-0,17 (0,29)	0,03	1,23

C	$F_{NEER}(R)$	R^2	DW
-0,31*** (0,06)	0,80*** (0,15)	0,78	2,44

А.Ю. Филатов,
Ю.М. Соколовский
Иркутский государственный
университет

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И МИГРАЦИИ В МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ С НЕОДНОРОДНЫМ ТРУДОМ

Введение

Большинство существующих в мире отраслевых рынков имеют структуру монополистической конкуренции. Классическая ее модель [Dixit, Stiglitz, 1977], предложенная Авинашем Дикситом и Джозефом Стиглицем, основывается на функции полезности с постоянной эластичностью замены и возрастающей отдачей от масштаба. Все фирмы производят собственную модификацию товара и продают ее (благодаря любви потребителей к разнообразию) по цене, превышающей предельные издержки. Число фирм и модификаций товара определяется из равенства прибыли нулю. Уровни цен, объемов производства, зарплат также определяются эндогенно.

В то же время случай одинаковых фирм не соответствует реалиям экономики. Поэтому логичным развитием стала модель Марка Мелица [Melitz, 2003], в которой предполагается, что предельные издержки производства различаются для разных фирм, причем относительная производительность им изначально неизвестна. Данное исследование также базируется на идее неоднородности фирм. При этом мы не будем разделять инвестиционные и постоянные издержки, как в модели Мелица, а ограничимся более простыми предположениями, позволяющими аналитически исследовать влияние эластичности замещения, размера рынка, степени неоднородности рабочих, долей секторов экономики на равновесные параметры: цены, объемы производства, зарплат, общественное благосостояние.

1. Базовая модель

Рассмотрим экономику, состоящую из сельскохозяйственного сектора, в котором однородный продукт A производится с постоянной отдачей от

масштаба, и промышленного сектора, производящего n разновидностей горизонтально дифференцированного продукта M с возрастающей отдачей от масштаба. Пусть в экономике существует L потребителей, чьи предпочтения идентичны и задаются на верхнем уровне функцией полезности Кобба — Дугласа,

$$u = M^\mu A^{1-\mu} \rightarrow \max,$$

означающей, что долю $\mu \in (0; 1)$ своего дохода они тратят на промышленный продукт, а долю $(1 - \mu)$ — на сельскохозяйственный. Функция полезности нижнего уровня имеет постоянную эластичность замены $\sigma \in (1; +\infty)$.

$$M = \left(\int_0^n (q(i))^{(\sigma-1)/\sigma} di \right)^{\sigma/(\sigma-1)}.$$

Обозначив суммарный доход всех потребителей как I и учитывая идентичность их предпочтений, получим, что при заданных ценах $p(i)$ спрос $q(i)$ на i -разновидность дифференцированного продукта находится как решение следующей задачи:

$$\int_0^n (q(i))^{(\sigma-1)/\sigma} di \rightarrow \max, \quad \int_0^n p(i)q(i)di = \mu I.$$

Выписав для нее функцию Лагранжа и продифференцировав ее по $q(i)$, получим важное соотношение, связывающее объемы продаж с ценами

$$\frac{q(i)}{q(j)} = \left(\frac{p(j)}{p(i)} \right)^\sigma.$$

Пусть единственным фактором производства является труд, потребности в котором составляют

$$l(i) = f + c(i)q(i).$$

Характеристика $c(i)$ означает число рабочих, необходимое для производства единицы продукции i -фирмы. Если рабочий i -фирмы получает за свою квалификацию зарплату $w(i)$, суммарные издержки этой фирмы составят

$$TC(i) = w(i)l(i).$$

Каждая из фирм максимизирует свою прибыль:

$$\pi(i) = p(i)q(i) - w(i)(f + c(i)q(i)) = q(i)(p(i) - w(i)c(i)) - w(i)f \rightarrow \max_{p(i)}.$$

Решив данную задачу, получим

$$p(i) = \frac{\sigma}{\sigma - 1} w(i)c(i). \quad (1)$$

В долгосрочном равновесии прибыль всех фирм равна нулю:

$$q(i)(p(i) - w(i)c(i)) - w(i)f = 0, \quad q(i) = \frac{f(\sigma - 1)}{c(i)}. \quad (2)$$

Найдем связь зарплаты с производительностью труда:

$$\frac{w(i)}{w(j)} = \left(\frac{c(j)}{c(i)} \right)^{\frac{\sigma - 1}{\sigma}}. \quad (3)$$

Несмотря на неоднородность, размер каждой фирмы будет одинаков:

$$l(i) = f + c(i)q(i) = f + f(\sigma - 1) = f\sigma. \quad (4)$$

В простейшем варианте модели [Филатов, Соколовский, 2014] все население L делится на квалифицированных промышленных рабочих (их доля составляет α_1 , производительность $c_1 = c$), неквалифицированных промышленных рабочих (доля α_2 , производительность $c_2 = \gamma c$) и крестьян (доля $1 - \alpha_1 - \alpha_2$).

Тогда из формул (1)–(4) следует

$$\begin{aligned} p_1 &= \frac{\sigma}{\sigma - 1} w_1 c, & p_2 &= \gamma \frac{\sigma}{\sigma - 1} w_2 c, \\ q_1 &= f(\sigma - 1)/c, & q_2 &= f(\sigma - 1)/\gamma c, \\ w_1 &= \gamma^{(\sigma - 1)/\sigma} w, & w_2 &= w, \\ l_1 &= l_2 = f\sigma. \end{aligned}$$

Нетрудно также найти число эффективных и неэффективных фирм на рынке, их выручку и издержки:

$$\begin{aligned} n_1 &= \alpha_1 L / f\sigma, & n_2 &= \alpha_2 L / f\sigma, \\ TR_1 &= TC_1 = \gamma^{(\sigma - 1)/\sigma} f\sigma w, & TR_2 &= TC_2 = f\sigma w, \\ \pi_1 &= \pi_2 = 0. \end{aligned}$$

Равновесный уровень заработной платы можно отыскать исходя из баланса спроса и предложения в сельском хозяйстве. Сельскохозяйственные рабочие в количестве $(1 - \alpha_1 - \alpha_2)L$ человек произведут $(1 - \alpha_1 - \alpha_2)L$ единиц продукции. При этом население готово потратить на нее долю $(1 - \mu)$ своего суммарного дохода, равного

$$W = \alpha_1 L w_1 + \alpha_2 L w_2 + (1 - \alpha_1 - \alpha_2)L \cdot l = \alpha_1 L \gamma^{(\sigma - 1)/\sigma} w + \alpha_2 L w + (1 - \alpha_1 - \alpha_2)L.$$

Учитывая единичную цену сельскохозяйственной продукции $p_A = 1$, приравняем спрос и предложение:

$$(1 - \alpha_1 - \alpha_2)L = (1 - \mu) \left(\alpha_1 L \gamma^{(\sigma-1)/\sigma} w + \alpha_2 L w + (1 - \alpha_1 - \alpha_2)L \right),$$

$$w = \frac{\mu}{1 - \mu} \frac{1 - \alpha_1 - \alpha_2}{\alpha_1 \gamma^{(\sigma-1)/\sigma} + \alpha_2}.$$

Обозначив $k_1 = \gamma^{(\sigma-1)/\sigma}$, представим заработную плату секторов в виде

$$w_1 = k_1 w = \frac{\mu}{1 - \mu} \frac{1 - \alpha_1 - \alpha_2}{\alpha_1 + \alpha_2 / k_1}, \quad w_2 = w = \frac{\mu}{1 - \mu} \frac{1 - \alpha_1 - \alpha_2}{\alpha_1 k_1 + \alpha_2}. \quad (5)$$

В табл. 1 сведем информацию о влиянии параметров модели на равновесие. Здесь плюсами и минусами обозначены зависимости в форме прямой или обратной пропорциональности, стрелочками — возрастающие или убывающие зависимости общего вида, точками — пары переменных, связь между которыми отсутствует. Выделим наиболее важные результаты.

1. Увеличение различий в производительности труда приводит к сокращению производства неэффективного сектора, росту цен в обоих секторах и увеличению дифференциации заработных плат.

2. При усилении взаимозаменяемости модификаций товара обороты фирм неэффективного сектора изменяются немонотонно: сначала (разновидности можно считать независимыми товарами) падают, а затем (по мере приближения к совершенным заменителям) начинают расти.

3. Расширение одного из промышленных секторов роняет цены и зарплаты во всей промышленности.

Таблица 1. Влияние параметров на возникающее равновесие в базовой модели с двумя типами промышленных рабочих

	p_1	p_2	q_1	q_2	TR_1	TR_2	w_1	w_2	n_1	n_2	l
ϕ	•	•	+	+	+	+	•	•	—	—	+
χ	+	+	—	—	•	•	•	•	•	•	•
Λ	•	•	•	•	•	•	•	•	+	+	•
γ	↑	↑	•	—	↑	↓	↑	↓	•	•	•
σ	↓	↓	↑	↑	↑	↓↑	↑	↓	—	—	+
α_1	↓	↓	•	•	↓	↓	↓	↓	+	•	•
α_2	↓	↓	•	•	↓	↓	↓	↓	•	+	•
μ	↑	↑	•	•	↑	↑	↑	↑	•	•	•

2. Модель с эндогенно определяемыми долями секторов

В рассмотренной модели предполагалось, что доли секторов заданы экзогенно. В то же время дисбалансы в уровне цен и заработной платы между промышленным и сельскохозяйственным сектором (примером тому могут служить «ножницы цен», возникшие в советской экономике в 1920-е годы) меняют стимулы к работе в том или ином секторе и, как следствие, приводят к миграциям из сельской местности в города или обратно. В модифицированном варианте модели долей секторов могут быть определены эндогенно с учетом следующих формализованных предположений.

1. Возможен свободный переток рабочих из сельского хозяйства в неэффективный промышленный сектор и обратно.
2. Возможен переход с издержками на образование из неэффективного промышленного сектора в эффективный.
3. Издержки на образование зависят от $\theta \in [0; 1]$ — индивидуальной «неклонности к обучению», равномерно распределенной на отрезке.
4. Издержки получения образования для наиболее способного ($\theta = 0$) — нулевые, а для самого «альтернативно одаренного» ($\theta = 1$) равны T . Тогда образование получает доля α_1 наиболее способных рабочих.

Рабочие переходят из сельскохозяйственного в неэффективный промышленный сектор или обратно до выравнивания зарплат на единичном уровне. В эффективный же промышленный сектор через образование переходят те рабочие, для которых издержки образования не превышают разницу зарплат:

$$k_1 w_2 - w_2 = \alpha_1 T.$$

Поскольку равновесный уровень зарплаты в неэффективном секторе $w_2 = 1$,

$$k_1 - 1 = \alpha_1 T,$$

отсюда доля рабочих эффективного сектора составляет

$$\alpha_1 = (k_1 - 1)/T.$$

Из полученных ранее формул следует, что

$$w_2 = \frac{\mu}{1 - \mu} \frac{1 - \alpha_1 - \alpha_2}{\alpha_1 k_1 + \alpha_2} = 1.$$

Выразив α_2 , найдем, что доля рабочих неэффективного сектора равна

$$\alpha_2 = \mu(1 - \alpha_1) - \alpha_1 k_1 (1 - \mu).$$

Подставим значение α_1 и получим окончательную формулу:

$$\alpha_2 = \mu - \frac{(k_1 - 1)(\mu + k_1(1 - \mu))}{T}.$$

Оценим, как изменится влияние параметров модели на возникающее равновесие по сравнению с базовой моделью. Результаты сведем в табл. 2. Ячейки, в которых произошли изменения, выделены серым цветом.

Таблица 2. Влияние параметров на возникающее равновесие в модели с образованием

	p_1	p_2	q_1	q_2	TR_1	TR_2	w_1	n_1	n_2	l	α_1	α_2	α_3
ϕ	•	•	+	+	+	+	•	-	-	+	•	•	•
χ	+	+	-	-	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Λ	•	•	•	•	•	•	•	+	+	•	•	•	•
γ	↑	+	•	-	↑	•	↑	↑	↓	•	↑	↓	↑
σ	↑↓	↓	↑	↑	↑	+	↑	↑↓	↓	+	↑	↓	↑
T	•	•	•	•	•	•	•	-	↑	•	-	↑	↓
μ	•	•	•	•	•	•	•	•	↑	•	•	↑	↓

Важно заметить, что в отличие от базовой модели наблюдаются следующие эффекты.

1. Увеличение различий между секторами промышленности приводит к росту зарплат в эффективном секторе и перетоку рабочих из неэффективного сектора в эффективный при неизменности образовательных издержек.

2. Усиление степени независимости товаров приводит к сокращению перехода рабочих в эффективный сектор из-за падения зарплат и сокращению числа фирм эффективного сектора.

3. Рост спроса на промышленную продукцию не увеличивает цены и зарплаты.

3. Обобщенная модель с образованием и миграцией

Построенная модель имеет множество модификаций и обобщений. В частности, можно исследовать ситуацию с произвольным числом классов производительности труда, включая непрерывное распределение квалификации.

Пусть число рабочих, необходимых для производства единицы продукции на i -фирме, зависит от показателя самого квалифицированного рабочего c и задается формулой

$$c(i) = \gamma(i) c, \quad \gamma(i) \in [1; \bar{\gamma}].$$

Тогда уровень зарплаты, получаемый на основе формулы (3), зависит от зарплаты самого квалифицированного рабочего w и равен

$$w(i) = (\gamma(i))^{-(\sigma-1)/\sigma} w.$$

В простейшем случае равномерного распределения качества рабочих на отрезке характеристика $\gamma(i)$, показывающая, во сколько раз производительность рабочих на данной фирме ниже, чем на самой эффективной, вычисляется в соответствии с выражением

$$\gamma(i) = 1 + \frac{i}{n}(\bar{\gamma} - 1),$$

цены, объемы производства, размер фирмы и их масса задаются формулами

$$p(i) = \frac{\sigma}{\sigma-1} w(i) c(i), \quad q(i) = \frac{f(\sigma-1)}{c(i)}, \quad l(i) = f\sigma, \quad n = \alpha L / f\sigma,$$

а суммарная зарплата рабочих промышленного сектора выражается интегралом

$$W = \int_0^n l(i) w(i) di = \frac{\alpha L}{n} w \int_0^n \left(1 + \frac{i}{n}(\bar{\gamma} - 1)\right)^{-(\sigma-1)/\sigma} di = \alpha L w \sigma \frac{\bar{\gamma}^{1/\sigma} - 1}{\bar{\gamma} - 1}.$$

Из баланса предложения и спроса в сельском хозяйстве найдем равновесный уровень заработной платы:

$$(1 - \alpha)L = (1 - \mu) \left(\alpha L w \sigma \frac{\bar{\gamma}^{1/\sigma} - 1}{\bar{\gamma} - 1} + (1 - \alpha)L \right), \quad w = \frac{\mu}{1 - \mu} \frac{1 - \alpha}{\alpha \sigma} \frac{\bar{\gamma} - 1}{\bar{\gamma}^{1/\sigma} - 1}.$$

Для данного случая можно построить и более сложную модель с образованием. Базовыми ее предположениями будут следующие.

1. Образование носит многоступенчатый характер (от начального уровня до элитных университетов).

2. Образование платное, образовательные издержки пропорциональны «несклонности к обучению» θ и заданы степенной функцией $f(x) = Tx^\alpha$ (рис. 1).

3. Качественное образование повышает производительность труда, уровень образования связан убывающей линейной зависимостью с издержками производства (рис. 2).

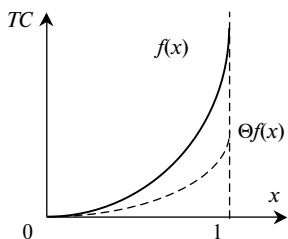


Рис. 1. Зависимость между уровнем образования и издержками обучения

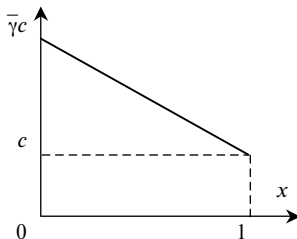


Рис. 2. Зависимость между уровнем образования и производительностью труда

Каждый человек в данной модели выбирает в соответствии со своими способностями оптимальный уровень образования, ориентируясь на максимальную разницу между дополнительными доходами, полученными благодаря переходу в разряд более квалифицированных рабочих с повышенной заработной платой, и издержками (включая затраты времени и сил) на обучение.

Оказалось возможным доказать, что в случае линейных образовательных издержек результаты оказываются эквивалентными исходным. Способные получают элитное образование и переходят в разряд квалифицированных рабочих. Неспособные отказываются от образования полностью и остаются в классе неквалифицированных. Промежуточный уровень образования не востребован, что можно продемонстрировать на рис. 3 для численного примера с $\rho = 3/4$, $n = 1$, $T = 10$, $\bar{c} = 8$.

Здесь под буквами a , b , c , d представлены зависимости дополнительных доходов, полученных вследствие приобретения образования, для людей с низким, ниже среднего, средним и высоким уровнем способностей. Первым двоим нет смысла получать образование, последнему однозначно необходимо обучаться в дорогих элитных вузах. Рисунок 3с демонстрирует промежуточный случай полного безразличия между этими двумя крайностями.

Другие значения параметров функции образовательных издержек приводят к иным результатам. Например, для квадратичной функции оптимальным может быть и промежуточный уровень образования. Более того, некоторое минимальное образование востребовано всеми. На рис. 4 продемонстрируем результаты для численного примера с $\rho = 1/2$, $n = 2$, $T = 10$, $\bar{c} = 8$. Снова буквами a , b , c , d будут обозначены графики, соответствующие разным уровням способностей.

В работе также было исследовано влияние других параметров модели (соотношения постоянных и переменных издержек, размера экономики, эластичности замещения и т.д.) на получаемое равновесие.

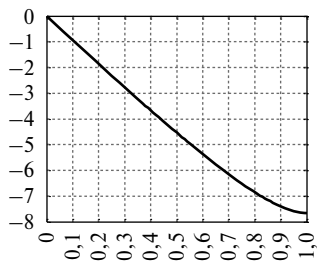


Рис. 3а. $\theta = 1, x^* = 0$

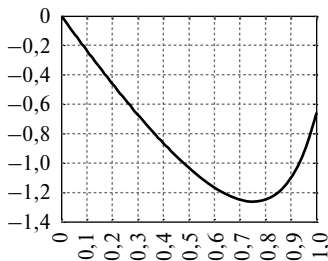


Рис. 3б. $\theta = 0,3, x^* = 0$

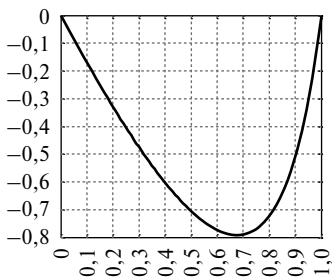


Рис. 3с. $\theta = 0,234, x^* = 0$ или $x^* = 1$

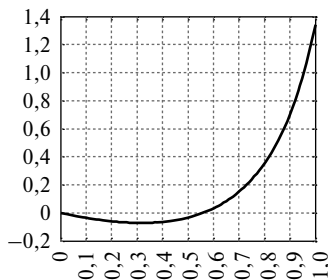


Рис. 3д. $\theta = 0,1, x^* = 1$

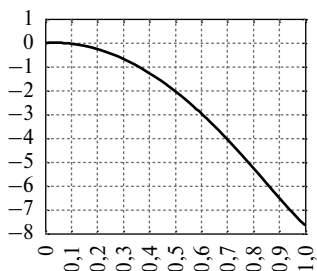


Рис. 4а. $\theta = 1, x^* = 0$

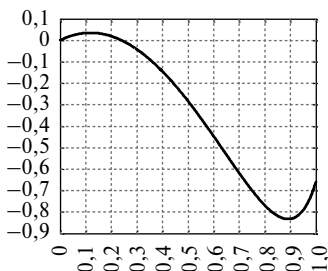


Рис. 4б. $\theta = 0,3, x^* = 0,1$

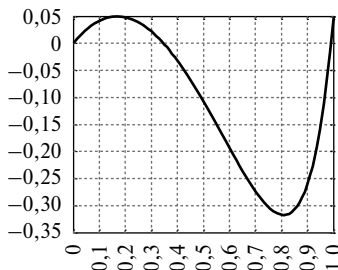


Рис. 4с. $\theta = 0,229, x^* = 0,15$ или $x^* = 1$

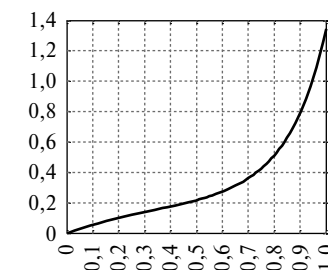


Рис. 4д. $\theta = 0,1, x^* = 1$

Источники

Филатов А.Ю., Соколовский Ю.М. Монополистическая конкуренция с неоднородным трудом // Материалы XIV Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. М.: НИУ ВШЭ, 2014. Т. 1. С. 447–460.

Dixit A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. Vol. 67. P. 297–308.

Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // Econometrica. 2003. Vol. 71. P. 1695–1725.

А.Д. Вербецкий

Российская академия
народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте РФ,

А.А. Фридман

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ УНИВЕРСИТЕТАМИ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Введение

Коммерциализации образования, наблюдающаяся как в развитых, так и в развивающихся странах, нашла отражение в целом ряде статей, где исследуются различные аспекты конкуренции между образовательными учреждениями. В одной из первых работ [Erple, Romano, 1998] авторы моделируют конкуренцию между школами в США, полагая, что обучение в государственных школах в отличие от частных предоставляется на бесплатной основе. В результате единственным, что может привлечь в частные школы, остается более высокий уровень качества предоставляемых услуг. Полученные выводы оказались весьма чувствительны к предпосылкам, что послужило толчком к целой серии работ, демонстрирующих неоднозначность результатов относительно соотношения качества услуг государственных и частных вузов [Oliveira, 2006; Romero, del Rey, 2004].

Конкуренция по уровню качества может иметь место не только между частными и государственными вузами, но и между университетами одного типа. Анализируя конкуренцию между государственными университетами в Европе, дель Рей [del Rey, 2001] получает несколько вариантов симметричных равновесий с различным распределением средств между инвестициями в качество обучения и в научные исследования в зависимости от параметров модели. Конкуренция между университетами с одинаковыми технологиями и условиями финансирования, как показано в работе [De Fraja, Iossa, 2002], может приводить к несимметричному исходу, если один из игроков имеет преимущество в отношении местоположения, что является одной из причин возникновения элитных университетов.

Рассмотренные выше результаты невозможно напрямую распространить на российский рынок высшего образования в силу специфики государственного регулирования отрасли [Клячко, Синельников-Мурылев, 2012].

Государство не только определяет норматив подушевого финансирования, но и ограничивает бюджетное финансирование вуза за счет установления контрольных цифр приема.

Один из подходов к учету особенностей финансирования вузов в России предложен в работе [Полищук, 2010], где рассматриваются два сектора образования (элитный и массовый) и при этом количество как бюджетных, так и коммерческих мест в каждом секторе предполагается фиксированным. На основе данной модели автор показывает, что в условиях асимметрии информации относительно способностей абитуриентов высшее образование используется лишь как инструмент сигнализирования, не приумножая при этом человеческий капитал.

Предлагаемое исследование базируется на модели, которая существенно отличается от варианта, представленного в работе Полищука, как подходом к моделированию уровня качества, так и способом моделирования самой государственной политики бюджетного финансирования. В отличие от работы Полищука, качество образовательных услуг не отождествляется с качеством набора студентов, а является самостоятельной переменной. Подобный подход обоснован тем, что качество обучения зависит не только от способностей студентов и возможного положительного эффекта сообучения, но и от качества преподавания и исследований в университете. Кроме того, в рассматриваемой работе распределение бюджетных мест между вузами не задается экзогенно, а выбирается государством исходя из максимизации общественного благосостояния. Наконец, не является экзогенным и объем коммерческих услуг, величина которого определяется спросом на услуги вуза.

В представленной в следующем разделе модели вузы конкурируют как посредством выбора качества образовательных услуг, так и посредством установления цен на услуги, предоставляемые сверх объемов, определенных государственным заданием. При этом активными игроками являются не только вузы, но и государство, так как распределение контрольных цифр приема оказывает существенное влияние на исход конкуренции. В рамках предложенной модели мы исследуем влияние параметров бюджетного финансирования на равновесие и уровень общественного благосостояния.

1. Описание модели

Пусть функция полезности репрезентативного потребителя зависит от объема двух видов образовательных услуг, x_1 и x_2 , а также от количества агрегированного потребительского блага m :

$$u(x_i, x_j, m) = a_i x_i + a_j x_j - 0,5(x_i^2 + 2bx_i x_j + x_j^2) + m, \quad (1)$$

где параметр b отражает степень замещаемости благ. Предполагается, что $0 < b < \frac{1}{2}$, что соответствует ситуации, при которой образовательные услуги являются несовершенными заменителями.

Максимизируя функцию полезности (1) при бюджетном ограничении, находим обратные функции спроса $p_i = a_i - x_i - bx_j$ и $p_j = a_j - x_j - bx_i$. Будем считать, что максимальная готовность заплатить (a_i) зависит от репутации вуза (θ_i) и качества услуг (s_i), т.е. $a_i = \theta_i + s_i$. Далее репутацию будем рассматривать как экзогенную величину, а уровень качества предполагается эндогенным, зависящим от соответствующих инвестиций.

Издержки университета состоят из двух компонент: $C_i(s_i, x_i) = s_i^2 + c_i x_i$. Первая компонента отражает затраты на инвестиции в уровень качества, такие как расходы на создание исследовательских центров, привлечение ведущих ученых, инвестиции в оборудование. Вторая — напрямую связана с учебным процессом, а потому зависит от объема предоставляемых услуг. Предполагается, что $c_i < \theta_i$, т.е. даже при отсутствии инвестиций в качество услуги будут востребованы, так как максимальная готовность заплатить за эти услуги пре- высит предельные издержки их производства.

Государство регулирует деятельность вузов посредством установления норматива подушевого финансирования (τ), который покрывает предельные издержки предоставления услуг: $\tau \geq c_i$ и $\tau \geq c_j$. Государство также определяет для каждого вуза i контрольные цифры приема, т.е. количество мест \bar{x}_i , финансируемых за счет госбюджета, причем совокупное количество таких мест предполагается фиксированным и равным X : $\bar{x}_i + \bar{x}_j \leq X$. Предполагается также, что X невелико, так что вузы находят выгодным производить услуги сверх государственного задания¹.

Рассмотрим трехпериодную игру, где на первом шаге оба вуза одновременно и независимо выбирают инвестиции в повышение качества. Далее государство, основываясь на выбранных вузами уровнях качества, принимает решение о выделении бюджетного финансирования, распределяя бюджетные места между вузами. Наконец, на последнем этапе вузы одновременно и независимо принимают решение о стоимости коммерческих мест и далее производят услуги, полностью удовлетворяя спрос, соответствующий объявленным ценам.

¹ Данное условие формализуется путем введения следующего ограничения: $X < (\theta_j - c_j + \theta_i - c_i) / (1 - b)$.

2. Равновесие

2.1. Ценовая конкуренция

Найдем совершенное в подыграх равновесие, следуя методу обратной индукции. На последнем этапе игры каждый вуз при заданных уровнях качества (s_i, s_j) и квотах (\bar{x}_i, \bar{x}_j) выбирает цену на места сверх квот, решая следующую задачу:

$$\begin{aligned} \max_{p_i} & \left(\tau \bar{x}_i + p_i (x_i - \bar{x}_i) - (s_i)^2 - c_i x_i \right), \\ x_i & = \frac{1}{1-b^2} (a_i - b a_j - p_i + b p_j). \end{aligned}$$

Дифференцируя по p_i , находим

$$p_i = -(1-b^2)\bar{x}_i + a_i - b a_j + b p_j - (p_i - c_i),$$

что с учетом спецификации спроса дает следующий объем производства услуг

$$x_i = \bar{x}_i + \frac{p_i - c_i}{1-b^2}. \quad (2)$$

В силу симметрии задач игроков равновесие по Нэшу в рассматриваемой подыгре задается следующей системой:

$$\begin{cases} p_i = \frac{(2-b^2)a_i - b a_j - (1-b^2)(b\bar{x}_j + 2\bar{x}_i) + b c_j + 2c_i}{4-b^2} \\ p_j = \frac{(2-b^2)a_j - b a_i - (1-b^2)(b\bar{x}_i + 2\bar{x}_j) + b c_i + 2c_j}{4-b^2} \end{cases} \quad (3)$$

Подставляя в функции спроса, получим связь между квотами, уровнем качества и объемом предоставляемых услуг:

$$\begin{cases} x_i = \frac{(2-b^2)(a_i - c_i + (1-b^2)\bar{x}_i) - b(a_j - c_j + (1-b^2)\bar{x}_j)}{(4-b^2)(1-b^2)} \\ x_j = \frac{(2-b^2)(a_j - c_j + (1-b^2)\bar{x}_j) - b(a_i - c_i + (1-b^2)\bar{x}_i)}{(4-b^2)(1-b^2)} \end{cases} \quad (4)$$

2.2. Распределение квот

Перейдем ко второму этапу игры, на котором государство распределяет между вузами контрольные цифры приема. Будем считать, что государство

стремится максимизировать общественное благосостояние, принимая во внимание, что выбранные квоты повлияют на решения относительно объемов производимых услуг:

$$\begin{aligned} & \max_{\bar{x}_i, \bar{x}_j \geq 0} \left(a_i x_i + a_j x_j - 0,5(x_i^2 + 2bx_i x_j + x_j^2) - c_i x_i - c_j x_j - (s_i)^2 - (s_j)^2 \right), \\ & \bar{x}_i + \bar{x}_j \leq X, \\ & x_i = \frac{(2-b^2)(a_i - c_i + (1-b^2)\bar{x}_i) - b(a_j - c_j + (1-b^2)\bar{x}_j)}{(4-b^2)(1-b^2)}, \\ & x_j = \frac{(2-b^2)(a_j - c_j + (1-b^2)\bar{x}_j) - b(a_i - c_i + (1-b^2)\bar{x}_i)}{(4-b^2)(1-b^2)}. \end{aligned}$$

В случае внутреннего решения квоты должны уравнивать предельную выгоду от рассматриваемых услуг в расчете на единицу потраченных средств

$$p_i - c_i = p_j - c_j = \lambda \frac{2-b}{1-b}. \quad (5)$$

Подставляя в (5) выражения для равновесных цен (3), с учетом ограничения на бюджет определяем квоты

$$\bar{x}_j = \frac{X}{2} + \frac{(a_j - c_j) - (a_i - c_i)}{2(1-b)}, \quad \bar{x}_i = \frac{X}{2} + \frac{(a_i - c_i) - (a_j - c_j)}{2(1-b)}. \quad (6)$$

Внутреннее решение будет иметь место, если вузы не слишком сильно различаются в терминах чистой предельной выгоды $\max((a_j - c_j) - (a_i - c_i), (a_i - c_i) - (a_j - c_j)) < (1-b)X$.

Заметим, что условия (2) и (5) означают, что в равновесии вузы будут предоставлять одинаковые объемы коммерческих услуг

$$x_i - \bar{x}_i = \frac{p_i - c_i}{1-b^2} = \frac{p_j - c_j}{1-b^2} = x_j - \bar{x}_j,$$

а разница в совокупных объемах предоставления образовательных услуг будет обусловлена лишь различием в распределении бюджетных мест: вуз, получивший больше бюджетных мест, будет предоставлять больший объем образовательных услуг в совокупности при таком же объеме коммерческих услуг, поскольку $x_i - x_j = \bar{x}_i - \bar{x}_j$.

2.3. Конкуренция по уровню качества

Вернемся к первому этапу игры, где вузы одновременно выбирают уровни качества. Будем считать, что различия между вузами не слишком велики,

так, что каждый получил положительное количество бюджетных мест. Тогда задача вуза i примет вид

$$\max_{s_i} \left(\tau \bar{x}_i + p_i (x_i - \bar{x}_i) - (s_i)^2 - c_i x_i \right),$$

где $p_i = c_i + \frac{(1-b)(s_j + \theta_j - c_j + s_i + \theta_i - c_i - (1+b)X)}{2(2-b)}$,

$$\bar{x}_i = \frac{X}{2} + \frac{(s_i + \theta_i - c_i) - (s_j + \theta_j - c_j)}{2(1-b)} \quad \text{и} \quad x_i = \bar{x}_i + \frac{p_i - c_i}{1-b^2}.$$

Находим, что равновесные уровни качества будут являться решением системы уравнений

$$\begin{cases} \frac{\tau - c_i}{2(1-b)} + \frac{p_i - c_i}{(1+b)(2-b)} = 2s_i \\ \frac{\tau - c_j}{2(1-b)} + \frac{p_j - c_j}{(1+b)(2-b)} = 2s_j \end{cases} \quad (7)$$

Так как $p_i - c_i = p_j - c_j$, то $s_i - s_j = \frac{c_j - c_i}{4(1-b)}$, т.е. вуз с более высокими издержками будет выбирать более низкий уровень качества. Данный результат вполне ожидаем с учетом рассмотренной политики распределения бюджетных мест. Поскольку в результате распределения квот прибыль от дополнительного коммерческого места оказывается одинаковой, а прибыль от бюджетного места — выше для вуза с более низкими издержками, то повышение качества приносит ему большую дополнительную прибыль, что и стимулирует выбор более высокого уровня качества.

Решив систему (7), находим равновесные уровни качества

$$\begin{aligned} s_i &= \gamma \tau (1+b)(2-b)^2 + (1-b)^2 B - \\ &- c_i \gamma \left((1+b)(2-b)^2 + (1-b) \left(\frac{3}{4} - b \right) \right) - c_j \gamma (1-b) \left(\frac{5}{4} - b \right), \end{aligned} \quad (8)$$

где $\gamma = \frac{0,5}{2(1-b^2)(2-b)^2 - (1-b)^2}$ и $B = \theta_j - c_j + \theta_i - c_i - (1+b)X$,

распределение квот

$$\bar{x}_i = \frac{X}{2} + \frac{\theta_i - \theta_j}{2(1-b)} - \frac{(c_i - c_j)(5-4b)}{8(1-b)^2} \quad \text{и} \quad \bar{x}_j = \frac{X}{2} + \frac{\theta_j - \theta_i}{2(1-b)} - \frac{(c_j - c_i)(5-4b)}{8(1-b)^2} \quad (9)$$

и равновесные цены

$$p_i = c_i + \frac{(1-b)B}{2(2-b)} + \frac{(\tau - 0,5(c_i + c_j))(1+b)(2-b)^2 + (1-b)^2 B}{2(2-b)(2(1+b)(2-b)^2 - (1-b))}. \quad (10)$$

3. Эффективное распределение

Эффективное распределение получим из максимизации общественного благосостояния

$$\max_{\substack{x_i, x_j \geq 0 \\ s_i, s_j \geq 0}} \left((s_i + \theta_i)x_i + (s_j + \theta_j)x_j - 0,5(x_i^2 + 2bx_ix_j + x_j^2) - c_ix_i - c_jx_j - (s_i)^2 - (s_j)^2 \right).$$

В результате находим следующие значения эффективных выпусков

$$x_i = 2 \frac{(\theta_i - c_i) - 2b(\theta_j - c_j)}{1 - 4b^2}, \quad x_j = 2 \frac{(\theta_j - c_j) - 2b(\theta_i - c_i)}{1 - 4b^2} \quad (11)$$

и уровней качества

$$s_i = \frac{(\theta_i - c_i) - 2b(\theta_j - c_j)}{1 - 4b^2}, \quad s_j = \frac{(\theta_j - c_j) - 2b(\theta_i - c_i)}{1 - 4b^2}. \quad (12)$$

Соотношение между эффективными уровнями качества и объемами выпуска зависит от репутации и предельных издержек

$$s_i - s_j = \frac{x_i - x_j}{2} = \frac{(\theta_i - c_i) - (\theta_j - c_j)}{1 - 2b}.$$

Поскольку при $b \in (0, 1/2)$ знаменатель положителен, то $s_i \geq s_j$ при $\theta_i - c_i \geq \theta_j - c_j$, т.е. более высокий уровень качества оптимален для вуза, услуги которого при отсутствии дополнительных инвестиций в качество оцениваются обществом выше.

Подставляя (11)–(12) в обратные функции спроса, находим $p_i - c_i = p_j - c_j = 0$, т.е. в оптимуме чистая предельная выгода от каждого вида услуг должна равняться нулю. Но в равновесии согласно условию (5) чистая предельная выгода от выпусков двух видов услуг одинакова, но положительна. Это означает, что равновесное распределение является неэффективным.

4. Анализ государственного регулирования

В качестве экзогенных параметров государственной политики в представленной модели выступают размер бюджета и уровень подушевого фи-

нансирования. Проанализируем, как изменение этих параметров отразится на равновесии, рассмотрев три сценария: (1) увеличение совокупного количества бюджетных мест X при неизменном уровне подушевого финансирования, (2) увеличение подушевого финансирования при сохранении прежнего количества бюджетных мест и (3) нейтральное к бюджету увеличение подушевого финансирования. Последний сценарий предполагает, что увеличение норматива подушевого финансирования сопровождается сокращением количества бюджетных мест таким образом, что совокупные расходы бюджета τX остаются неизменными.

Дифференцируя равновесные значения квот (9), цен (10) и уровней качества (8) по соответствующим экзогенным параметрам, получаем результаты анализа сравнительной статистики для этих трех сценариев, представленные в табл. 1.

Таблица 1. Влияние государственного финансирования на равновесие

Сценарий	Квоты, \bar{x}_i, \bar{x}_j	Цены, p_i, p_j	Уровни качества, s_i, s_j	Коммерческие услуги, $x_i - \bar{x}_i, x_j - \bar{x}_j$	Объем услуг, x_i, x_j
Рост X	+	-	-	-	+
Увеличение τ	0	+	+	+	+
Нейтральное к бюджету увеличение τ	-	+	+	+	+/-

Полученные результаты вполне согласуются с интуицией. К примеру, увеличение количества бюджетных мест снижает остаточный спрос на образовательные услуги, что влечет падение цен, а также уменьшение объема предоставления коммерческих услуг за счет эффекта вытеснения со стороны бюджетных мест. Заметим, что это вытеснение является лишь частичным, т.е. объем коммерческих услуг сокращается в меньшей степени, нежели увеличиваются бюджетные места, и в итоге совокупный объем предоставляемых услуг растёт. Снижение остаточного спроса объясняет сокращение инвестиций в качество: эти инвестиции способствуют увеличению готовности платить за коммерческие услуги, но в условиях снижающегося спроса предельная выгода от инвестиций становится меньше, что приводит к снижению качества предоставляемых услуг.

Увеличение норматива подушевого финансирования не оказывает непосредственного влияния ни на функции реакции игроков при ценовой конкуренции (3), ни на распределение бюджетных мест (6), но напрямую влияет на выбор уровня инвестиций в качество образования (7). Действительно, бо-

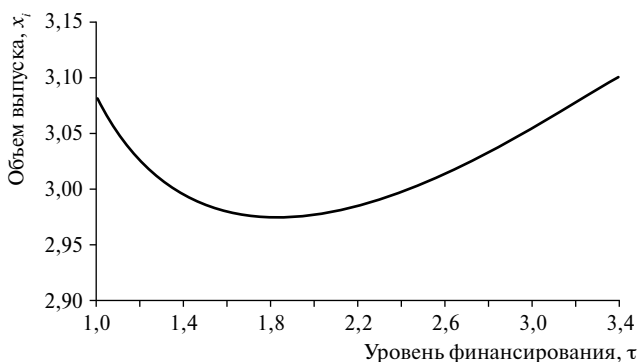


Рис. 1. Влияние нейтрального к бюджету увеличения t на объем производства услуг

лее высокий уровень финансирования бюджетных мест увеличивает привлекательность этих мест для вузов, что влечет рост инвестиций в качество, так как получаемая квота согласно (6) положительно зависит от уровня качества. Рост уровня качества, в свою очередь, способствует увеличению готовности платить за образовательные услуги, что приводит к повышению цен, а также увеличению объемов производства этих услуг.

Сопоставляя последствия двух рассмотренных сценариев, несложно заметить, что в отношении всех параметров равновесия, за исключением объема предоставления услуг, повышение норматива подушевого финансирования оказывало влияние, противоположное первому сценарию, связанному с ростом количества бюджетных мест. В результате, переходя к анализу нейтрального к бюджету увеличения подушевого финансирования, мы получаем изменения, противоположные по знаку первому сценарию. Неоднозначность касается лишь совокупного объема производства, который будет расти, если первоначально бюджетных мест было достаточно мало, и падать в противном случае. Возможность подобного немонотонного изменения проиллюстрирована на рис. 1, где отражена ситуация для случая вузов с одинаковыми издержками $c_i = c_j = 1$ и репутацией $\theta_i = \theta_j = 6$. Остальные параметры: $b = 1/4$ и $\tau X = 3$.

5. Государственное регулирование и благосостояние

Теперь обратимся к анализу благосостояния. Рассматриваемые сценарии оказывают неоднозначное влияние на величину совокупного излишка.

С одной стороны, каждый из рассмотренных вариантов влечет изменение совокупного объема производства образовательных услуг (эффект выпуска), а с другой — приводит к изменению качества производимых услуг (эффект качества). Реакцию совокупного излишка на изменение параметра z можно записать как

$$\frac{\partial TS}{\partial z} = \underbrace{2(p_i - c_i)}_{\text{эффект выпуска}} \frac{\partial x_i}{\partial z} + \underbrace{(x_i + x_j - 2(s_i + s_j))}_{\text{эффект качества}} \frac{\partial s_i}{\partial z}.$$

Согласно (5) $p_i - c_i = p_j - c_j > 0$, а потому знак эффекта выпуска совпадает со знаком $\frac{\partial x_i}{\partial z}$. Однако чистая предельная выгода от инвестиций в качество (MB_s), равная $(x_i + x_j - 2(s_i + s_j))$, в равновесии может оказаться как положительной, так и отрицательной, поскольку в силу (2) и (7) эта величина может быть представлена в виде

$$MB_s = x_i + x_j - 2(s_i + s_j) = \frac{2(p_i - c_i)}{(1 - b^2)(2 - b)} + X - \frac{2\tau - (c_i + c_j)}{2(1 - b)}. \quad (13)$$

Так как $p_i - c_i > 0$, то чистая предельная выгода будет положительна, если установленный государством уровень финансирования несильно превышает величину предельных издержек, и может оказаться отрицательной в противном случае.

Возможность неоднозначного влияния количества бюджетных мест на благосостояние проиллюстрирована на рис. 2 (те же параметры, что и на рис. 1, но $\tau = 1$). В рассматриваемом примере эффекты выпуска и качества имеют противоположные знаки. При этом на начальном интервале доминирует положительный эффект выпуска, но при больших значениях X эффект снижения качества оказывается решающим и влечет сокращение совокупного излишка.

Обратимся ко второму сценарию, связанному с увеличением размера подушевого финансирования. Как и в предыдущем случае, в силу увеличения объема образовательных услуг эффект выпуска будет способствовать росту общественного благосостояния. Более того, для ситуаций, где уровень подушевого финансирования оказывается не выше равновесных цен, положительным будет и изменение благосостояния в целом. Убедимся в этом, вычислив производную от совокупного излишка по τ и оценив ее знак при $c_i \leq \tau \leq p_i$ и $c_j \leq \tau \leq p_j$:

$$\frac{\partial TS}{\partial \tau} = \frac{\partial x_i}{\partial \tau} \frac{2-b}{1-b} (2(p_i - c_i) - (1+b)(\tau - 0,5(c_i + c_j))) + X(1 - b^2) \geq \frac{\partial x_i}{\partial \tau} (2-b)(1+b)X > 0.$$

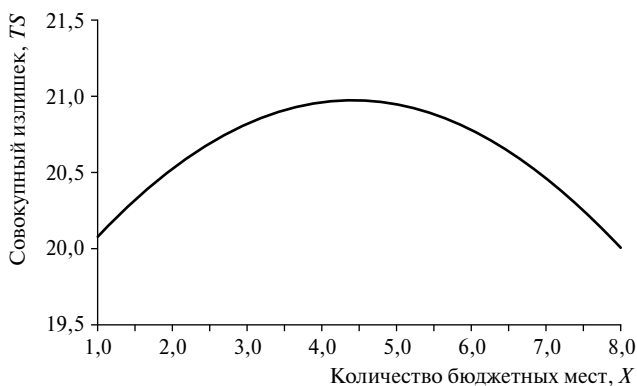


Рис. 2. Влияние количества бюджетных мест (X) на совокупный излишек (TS)

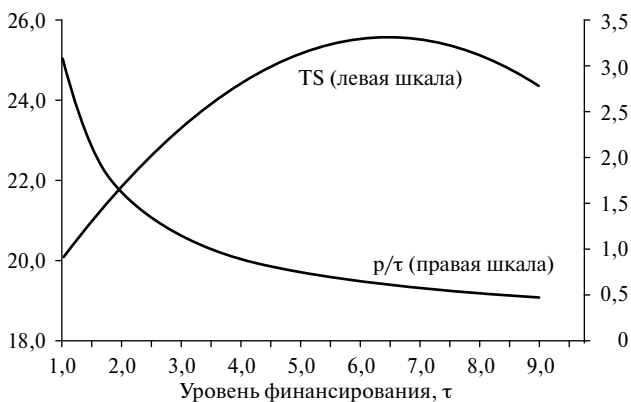


Рис. 3. Влияние уровня подушевого финансирования (τ) на совокупный излишек (TS)

Дальнейший рост финансирования, при котором устанавливаемые вузами цены оказываются ниже норматива, может привести к обратному эффекту, как показано на рис. 3². Это объясняется тем, что при достаточно больших значениях τ предельная выгода от инвестиций в качество согласно (13) становится отрицательной, а равновесные уровни качества продолжают расти.

² Рисунок 3 представлен для тех же параметров, что и рис. 2, за исключением количества бюджетных мест, которое фиксировано на уровне $X = 1$.

В результате потери от слишком высоких инвестиций в качество превышают выигрыш от увеличения выпуска и приводят к снижению благосостояния.

Как мы видим, увеличение τ влечет рост совокупного излишка не только на интервале, где равновесная цена выше бюджетного финансирования (при значении τ от 1 до 3,5), но и при более высоких уровнях бюджетного финансирования, вплоть до 6,5, где рыночная цена составляет лишь около 60% от уровня госфинансирования. Однако дальнейшее повышение τ приводит к снижению общественного благосостояния в силу потерь от слишком высоких инвестиций в уровень качества.

Заключение

В работе построена модель стратегического взаимодействия между вузами и государством, где вузы конкурируют посредством выбора цен и инвестиций в качество услуг, а государство распределяет между вузами места, финансируемые за счет госбюджета. На основе анализа предложенной модели установлено, что равновесие весьма чувствительно к способу распределения средств, предназначенных для финансирования образовательных услуг. Если прирост этих средств направляется на увеличение подушевого финансирования при неизменном количестве бюджетных мест, то это влечет увеличение совокупного объема предоставляемых услуг, а также способствует повышению качества этих услуг. В случае если дополнительные средства расходуются лишь на увеличение количества бюджетных мест при неизменном уровне подушевого финансирования, качество предоставляемых услуг, напротив, снижается, а также наблюдается эффект частичного вытеснения образовательных услуг, предоставляемых на коммерческой основе.

С точки зрения общественного благосостояния прирост подушевого финансирования способствует росту благосостояния в тех ситуациях, когда стоимость коммерческих услуг превосходит уровень государственного финансирования. Прирост количества бюджетных мест может также способствовать росту благосостояния, если первоначально квота была невелика, но приводит к ухудшению благосостояния при достаточно большом размере квоты, так как ее дальнейшее наращивание влечет существенное сокращение инвестиций в качество образовательных услуг. Проведенный сравнительный анализ наглядно демонстрирует преимущество повышения норматива подушевого финансирования над расширением количества бюджетных мест. Тем не менее нужно учитывать, что данные выводы получены для ситуации, где конкурирующие вузы не слишком сильно различаются в терминах издержек и репутации, а потому в равновесии оба вуза получают какое-то количество

бюджетных мест. Кроме того, данные выводы базируются на предпосылке о том, что количество бюджетных мест не слишком велико, так что каждый вуз находит выгодным предоставлять услуги сверх госзадания, а цены на эти услуги оказываются выше норматива бюджетного финансирования.

Литература

Клячко Т., Синельников-Мурылев С. О нормативах бюджетного финансирования и регулирования величины платы за обучение в государственных вузах // Экономическая политика. 2012. № 6. С. 137–164.

Полищук Л.И. Коллективная репутация в высшей школе: анализ равновесной модели // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. № 7. С. 46–69.

De Fraja G., Iossa E. Competition Among Universities and the Emergence of the Elite Institution // Bulletin of Economic Research. 2002. Vol. 54. No 3. P. 275–293.

Del Rey E. Teaching Versus Research: A Model of State University Competition // Journal of Urban Economics. 2001. Vol. 49. No. 2. P. 356–373.

Epple D., Romano R.E. Competition between Public and Private Schools // American Economic Review. 1998. Vol. 88. No. 1. P. 33–62.

Oliveira T. Tuition Fees and Admission Standards: How Do Public and Private Universities Really Compete for Students? University of Leicester Working Paper No. 06/6. 2006.

Romero L., del Rey E. Competition between Public and Private Universities: Quality, Prices and Exams. Universidad Carlos III. Departamento de Economía Economics Working Papers No. we046423. 2004.

D. Veselov,

A. Yarkin

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

ENDOGENOUS INSTITUTIONS AND CONFLICT IN THE MODEL OF TRANSITION FROM STAGNATION TO GROWTH

We investigate¹ the impact of inequality in wealth distribution on the joint dynamics of conflict intensity and pro-growth institutions in the historical perspective. We build a two-sector endogenous growth model with political conflict between the traditional elite and the emerging class of capitalists during the transition from stagnation to growth. First, our model attempts to explain different moments of industrialization worldwide. Second, we capture various paths of conflict intensity: hump-shaped path, almost absent conflict, and other. We show that the distribution of wealth has a non-monotonous impact on the intensity of conflict and institutions supporting industrialization. Namely, higher inequality in land distribution may be detrimental to industrialization, but may lower conflict intensity. In contrast, higher inequality in capital holdings may be growth-enhancing.

Introduction and related literature

As suggested in [Galor et al., 2005; 2009], a significant part of cross-country variation in levels and growth rates of GDP per capita can be explained by differences in the moments of transition from the stage of stagnation with miniscule technological progress to modern growth regime. In [Acemoglu, Robinson, 2012] the authors state that the industrial revolution, which marked the transition to a new era, was accompanied by a social conflict between the traditional (landowning) elite and the embryonic class of manufacturers and capitalists. Moreover, not only the moment of transition matters. The historical evidence (see [Challier et al., 2010; Acemoglu, Robinson, 2012; Lagerlöf, 2013]) indicate that the intensity of conflict varied non-monotonously both over time and across countries. What can explain

¹ The study was implemented in the framework of the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics in 2015.

these variations? We argue that the intensity of conflict² and the quality of economic institutions during the transition crucially depend on the distributions of land and capital both between and within social classes. Our study contributes to the current literature, showing that inequality not necessarily hampered industrialization and development [Boschini, 2006; Galor et al., 2009].

The institutional and political economy approach, to which we are related closest, considers institutional changes that favored the adoption of new technologies (and thus, industrialization and growth) as an outcome of a conflict between different groups with opposing interests (see [Bertocchi, 2006; Doepke, Zilibotti, 2008; Lagerlöf, 2009; Galor et al., 2009]). One of the main mechanisms behind the conflict is the following. Labor starts to migrate from the traditional sector (agrarian) to the modern sector (industrial), driven by higher wages due to technological progress. The traditional elite (landowners) starts to lose its rent from land and labor exploitation, and, hence, tries to block the technological progress (or education reforms). The incipient class of capitalists has the opposite incentives. This may result in a conflict over political power and ability to establish the preferred institutional framework.

The specificity of many (if not all) existing papers in this field is the assumption that institutions are determined by a simple political process: majority voting or directly by the elite (veto power) — see e.g. [Bertocchi, 2006; Galor et al., 2009; Lagerlöf, 2009]. Therefore, there is no actual “conflict”: no efforts or struggle over the institutional framework, which in fact was a very important feature of the industrialization period [Acemoglu, Robinson, 2012]. Moreover, in the existing literature institutions change either due to steady capital and wealth accumulation (and, hence, less restrictive voting franchise), or due to a switch in preferences of the elite: when capital starts to play more important role in elite’s assets than their land holdings [Galor et al., 2009]. However, Doepke and Zilibotti (2008) suggest that changes in the relative political power, and not in the preferences of the “old” elite, were often the key driver of changes in institutions. Hence, the incentives and ability to influence the institutional structure is what matters for the timing of take-off. When the economy accumulates capital and the distribution of assets between and within classes evolves, the incentives and abilities to alter institutions also change, thereby affecting political power, conflict intensity and institutional set-up.

We argue that taking into account the mechanisms of conflict over the institutional set-up will help us to explain different paths of technological and institutional

² In some countries conflict was intensive and violent (France and Spain), and in other it was more peaceful (England); while in some cases the transition to modern growth regime still hasn’t occurred (e.g. number of African countries) both with and without periods of conflict between traditional elite and emerging capitalists.

development. Quite a similar process of economic institutions determination was also presented in [Acemoglu, Robinson, 2008].

The present research complements the existing literature in two aspects. First, we contribute to the understanding of why the moments of transition from stagnation to growth vary so much between countries. We show that the inability (and lack of incentives) of emerging capitalists to oppose the elite in blocking technological development comes from the shape of capital distribution both within and between social classes. Second, we capture the historical patterns of changes in the intensity of conflict: it's (almost) absence in some periods, while rises and falls in other periods.

In order to answer the above questions we build a dynamic model of transition from stagnation to growth with endogenous institutions and political conflict.

The model

The economic structure of the model is similar to [Bertocchi, 2006; Cervellati et al., 2008; Galor et al., 2009]. Political conflict is modelled in accordance with the literature on asymmetric public policy contests (see [Epstein, Nitzan, 2006; Cheikbossian, 2008; Baik, 2008]).

Production

The economy consists of two sectors: traditional, with “land” T and labor L_T as inputs, and the following Cobb-Douglas technology

$$Y_t = A_T T^\alpha L_T^{1-\alpha}, \quad (1)$$

where A_T is the sector productivity level. The modern sector employs physical capital K and labor L_M as inputs. The productivity level also differs and equals A_M . Therefore, with Cobb-Douglas technology we have

$$Y_M = A_M K^\alpha L_M^{1-\alpha}. \quad (2)$$

Technological progress in both sectors will be specified below. We also assume that labor is perfectly mobile. The aggregate product of the economy is $Y = Y_M + Y_T$, i.e. the two goods produced in the sectors are perfect substitutes. The final good can either be consumed or saved in the form of bequest to the offspring.

Population

We consider an OLG model with bequests where each generation lives for two periods. The total population is constant. Initially, households are divided into three

classes: landowning elite (\mathcal{L}), which constitutes a share λ_L of population, landless capitalists (\mathcal{C}) with share λ_C (who own capital but not land), and workers (\mathcal{W}) with share $1 - \lambda_L - \lambda_C$ (who own only their labor in the beginning). The initial amount of capital, K_0 , is distributed according to some C.D.F. $G(K)$ among capitalists and the elite, while land, T , is distributed among the elite according to C.D.F. $H(T)$. Moreover, land is a non-tradable good; it is inherited from one generation to another without any changes in size, so that $T_i = T = \text{const}$, and $T_{i,t} = T_i = \text{const}$.

Incomes and preferences

In the first period of their lives, individuals receive their land and capital bequests. These production factors are in turn used in modern or traditional production processes. All agents also supply one unit of labor inelastically to the market. In the second period individuals receive their factor incomes and optimally allocate them between consumption and capital bequest to their offspring. Therefore, incomes of agents from different classes are: $I_{W,t+1}^i = w_{t+1}^i + k_{W,t+1}^i R_{t+1}$, $I_{C,t+1}^i = w_{t+1}^i + k_{C,t+1}^i R_{t+1}$, $I_{L,t+1}^i = w_{t+1}^i + k_{L,t+1}^i R_{t+1} + T^i \rho_{t+1}$, where w , R , ρ are the prices of labor, capital, and land. Capital holdings come from invested bequest, $k_{t+1}^i = b_t^i$, and T^i is the individual amount of land. Individual preferences over consumption and bequests are given by

$$U(c_{t+1}^i, b_{t+1}^i) = (1 - \beta) \ln(c_{t+1}^i) + \beta \ln(b_{t+1}^i) - C(e_t^i), \quad (3)$$

where c_{t+1}^i stands for consumption, and b_{t+1}^i for bequest. Individuals maximize (3) with respect to the following budget constraint: $c_{t+1}^i + b_{t+1}^i \leq I_{t+1}^i$. Moreover, agents may exert some effort e_t^i in political struggle in order to increase the probability of institutional outcome they prefer. Institutional set-up affects labor allocation, factor prices, and, hence, incomes.

Factor prices

We capture the historical feature of a non-competitive, exploitative nature of landowner-worker relations in a traditional sector by assuming that agricultural wages and land income are non-competitive, while factor prices are competitive in the modern sector. Specifically, following [Bertocchi, 2006; Acemoglu, Robinson, 2008], we set

$$w_{T,t} = (1 - \tau)(1 - \alpha) A_{T,t} \left(\frac{T}{L_{T,t}} \right)^\alpha, \quad (4)$$

where τ is a sort of a tax that a worker should pay to his landowner. The factor price of land is

$$\rho_t = \left(1 + \frac{\tau(1 - \alpha)}{\alpha} \right) \alpha A_{T,t} \left(\frac{L_{T,t}}{T} \right)^{1-\alpha}. \quad (5)$$

Landowners here capture a certain fraction of the total agricultural output, while workers get an average of what is left; after some rearrangements, it is easy to get (4) and (5). In the modern sector all factor prices are competitive:

$$w_{M,t} = (1 - \alpha) A_{M,t} \left(\frac{K_t}{L_{M,t}} \right)^\alpha. \quad (6)$$

$$R_t = \alpha A_{M,t} \left(\frac{L_{M,t}}{K_t} \right)^{1-\alpha}. \quad (7)$$

Political struggle and institutions

Institutions in our model determine the productivity of a modern sector. Those who are interested in development of the modern sector propose a certain economically feasible level of technological improvement in this sector. Those who oppose changes propose not to allow these improvements to occur. Opposing parties may invest some effort in order to increase the probability of winning a contest over the institutional set-up (block or non-block the technological development³).

We model conflict in accordance with the literature on asymmetric public policy contents (see e.g. [Nti, 1999; Epstein, Nitzan, 2006; Cheikbossian, 2008; Baik, 2008]). In our model players may vary by their prize valuation, since, e.g., capitalists and landowners may assess the consequences of institutional changes differently.

More formally, the outcome of the contest is a realization of a certain policy: Block (B) or Non-Block (NB). In case of (B), $A_{M,t+1} = A_{M,t}$, and in case of (NB), $A_{M,t+1} = g_M(A_{M,t})$. Agent i derives an indirect utility level of $V^i(B)$ from the Block policy and $V^i(NB)$ from the Non-Block policy. Those who are in favor of technological improvement may exert an effort e^i_{NB} in order to increase the probability of technological advance. Those who resist technological changes exert an effort e^j_B . The net benefit from winning a contest is $\Delta^i_{NB} = V^i_{NB}(NB) - V^i_{NB}(B)$, and $\Delta^j_B = V^j_B(B) - V^j_B(NB)$, respectively.

The probability of NB policy is determined by the standard logit contest success function (CSF):

$$p_{NB} = \frac{\sum e^i_{NB}}{\sum e^i_{NB} + \sum e^j_B} = \frac{E_{NB}}{E}, \quad (8)$$

Finally, the objectives of risk-neutral agents supporting/opposing the development of the modern sector are:

³ It is important to note that, generally, it should not be only the technological progress. The contest is over the ease of operating in the new “business” environment, which includes property rights protection, infrastructure, education, etc.

$$\begin{aligned}
W_{NB}^i &= p_{NB} V_{NB}^i (NB) + (1 - p_{NB}) V_{NB}^i (B) - C(e_{NB}^i) = \\
&= V_{NB}^i (B) - p_{NB} \Delta_{NB}^i - C(e_{NB}^i),
\end{aligned} \tag{9}$$

$$\begin{aligned}
W_B^i &= p_B V_B^i (B) + (1 - p_B) V_B^i (NB) - C(e_B^i) = \\
&= V_B^i (NB) - p_B \Delta_B^i - C(e_B^i).
\end{aligned} \tag{10}$$

Timing

1. The generation is born and it receives capital and land bequests.
2. Agents make efforts in order to increase the probability of the desired institutional outcome.
3. After the institutional set-up is determined, agents supply their production factors to the market and receive their incomes in the following period.
4. Finally, agents optimally allocate their income between consumption and bequest to their offspring.

Equilibrium and results

We solve for the politico-economic equilibrium backwards, starting from the optimal allocation of income, given the dynamic variables from the previous period and given the outcome of the political struggle.

Step 4. Utility maximization and indirect utility

Each agent i maximizes utility from consumption and bequeathing given in (3) with respect to $c_{t+1}^i + b_{t+1}^i \leq I_{t+1}^i$. The optimal solution satisfies:

$$(c_{t+1}^i)^* = (1 - \beta) I_{t+1}^i, \tag{11}$$

$$(b_{t+1}^i)^* = \beta I_{t+1}^i. \tag{12}$$

Using (3), (11) and (12), we derive the indirect utility function:

$$V^i((c_{t+1}^i)^*, (b_{t+1}^i)^*, e^i, \dots) = \ln(I_{t+1}^i) - C(e^i) + \xi(\beta). \tag{13}$$

Therefore, each agent's policy preferences are determined by his income. Next, we show how the incomes of agents from different classes depend on the distribution of capital and land wealth, its aggregate amounts, and the development of the modern sector.

Step 3. Labor market clearing and individual income

The labor market clears when, first, $w_{T,t} = w_{M,t}$, which comes from the fact that labor is perfectly mobile between two sectors, and, second, $L_{T,t} + L_{M,t} = L$, where L

is normalized to 1. Using (4) and (6) we get the equilibrium amount of workers employed in the modern sector:

$$\theta_{M,j}^* = \frac{1}{1 + \left(\frac{T}{K_i}\right) \left(\frac{1-\tau}{A_i}\right)^\alpha} = L_{(M,j)}^*, \quad (14)$$

where $A_i = \frac{A_{M,j}}{A_{T,j}}$ is the productivity ratio after the conflict (higher in case of NB policy). Increased relative productivity of the modern sector pushes wages up and attracts more workers, until wages equalize at a new, higher level. Using (14) and (4)–(7), we get all the factor prices:

$$\begin{aligned} w_i(L_{M,j}^*) &= (1-\alpha)A_{M,j} \left(\frac{K_i}{L_{M,j}^*}\right)^\alpha, \\ R_i(L_{M,j}^*) &= \alpha A_{M,j} \left(\frac{L_{M,j}^*}{K_i}\right)^{1-\alpha}, \\ \rho_i(L_{M,j}^*) &= \left(1 + \frac{\tau(1-\alpha)}{\alpha}\right) \alpha A_{T,j} \left(\frac{L_{T,j}^*}{T}\right)^{1-\alpha}. \end{aligned}$$

Hence, a higher $A_{M,j}$, by attracting labor and enhancing productivity, increases R_i and w_i , but lowers ρ_i (since land and labor are complements in the traditional sector). Now we can express individual incomes, which determine attitudes towards industrialization.

$$I_{W,j}^i = w_i(L_{M,j}^*) + k_{W,j}^i R_i(L_{M,j}^*), \quad (15)$$

$$I_{C,j}^i = w_i(L_{M,j}^*) + k_{C,j}^i R_i(L_{M,j}^*), \quad (16)$$

$$I_{L,j}^i = w_i(L_{M,j}^*) + k_{L,j}^i R_i(L_{M,j}^*) + T^i \rho_i(L_{M,j}^*). \quad (17)$$

It is clear from (15) and (16) that incomes of capitalists and workers positively depend on the level of modern sector development.

At the same time, landowner i may either support or oppose industrialization, depending on the amount of land and capital he owns. Using (17), we can solve for $\frac{dI_{L,j}^i}{dA_{M,j}} > 0$. We derive the following⁴ (partly consistent with [Galor et al., 2009]).

⁴ We do not provide proofs here in order to shorten the text. However, all proofs can be obtained from the authors upon request.

Proposition 1. For a given A_i and $\frac{K_i}{T}$ there exists a subset (probably empty) of agents from (L) with sufficiently high $\frac{k_{L,j}^i}{K_i}$ and low $\frac{T^i}{T}$, for which $\frac{dI_{L,i}^i}{dA_{M,j}} > 0$ holds, i.e. who support the modern sector development. The higher A_i and $\frac{K_i}{T}$, the larger this subset is.

Thus, the supporters of NB policy are all capitalists and workers, and (probably) a part of the landowners. The opponents of NB are the landowners with bigger landholdings and smaller capital. In the process of capital accumulation and productivity growth, the support of industrialization from landowners increases.

Step 2. Outcome of the political conflict

In this paper we provide the simplest possible version of the model with $C(e^i) = e^i$, and no upper constraints on e^i , which is enough to illustrate part of our ideas and results. Using (8)–(10) and (13), we get the following objective functions for the supporters and opponents of NB policy:

$$W_{NB}^i = \frac{E_{NB}}{E} \ln \left(\frac{I_{NB}^i}{I_B^i} \right) - e_{NB}^i, \quad (18)$$

$$W_B^j = \frac{E_B}{E} \ln \left(\frac{I_B^j}{I_{NB}^j} \right) - e_B^j, \quad (19)$$

which are then maximized with respect to e_{NB}^i and e_B^j .

We search for a pure strategy Nash equilibrium in this two-group asymmetric contest. Applying FOCs for problem (18), we get the following:

$$\frac{E_{NB}}{E^2} \ln \left(\frac{I_{NB}^i}{I_B^i} \right) - 1 = 0, \quad \text{if } e_{NB}^i > 0,$$

$$\frac{E_B}{E^2} \ln \left(\frac{I_B^j}{I_{NB}^j} \right) - 1 \leq 0, \quad \text{if } e_{NB}^j = 0.$$

The similar FOCs apply for each member of B-group. The only things that vary among agents in each group are $\Delta_{NB}^i = \ln \left(\frac{I_{NB}^i}{I_B^i} \right)$ and $\Delta_B^j = \ln \left(\frac{I_B^j}{I_{NB}^j} \right)$. Hence, only one player in each group will participate in the conflict. Namely, it is the player with highest valuation, i.e. the highest $\ln \left(\frac{I_{NB}^i}{I_B^i} \right)$ in NB-group, and the highest $\ln \left(\frac{I_B^j}{I_{NB}^j} \right)$ in B-group. This is true because if FOC holds with equality for a player with highest valuation (h), then for every player i with lower valuation marginal costs equal

$1 = \frac{E_B}{E^2} \ln\left(\frac{I_{NB}^h}{I_B^h}\right)$ and exceed marginal benefits $\frac{E_B}{E^2} \ln\left(\frac{I_{NB}^i}{I_B^i}\right)$ from participating in the conflict. See [Baik, 2008] for an in-depth discussion of such contests.

In a reduced two-player contest, using FOCs for participating agents (h) in both groups, we get the following Nash equilibrium:

$$\frac{E_{NB}^*}{E_B^*} = \frac{\Delta_{NB}^h}{\Delta_B^h}, \quad (20)$$

$$E_{NB}^* = \frac{\Delta_B^h}{(1 + \Delta_B^h / \Delta_{NB}^h)^2}, \quad (21)$$

$$E = E_{NB}^* + E_B^* = E_{NB}^* \left(1 + \frac{\Delta_B^h}{\Delta_{NB}^h}\right) = \frac{\Delta_{NB}^h \Delta_B^h}{\Delta_{NB}^h + \Delta_B^h}. \quad (22)$$

From (20) and (8), we derive the probability of NB policy, which represents institutional quality:

$$p_{NB} = \frac{1}{1 + \Delta_B^h / \Delta_{NB}^h}. \quad (23)$$

Equation (23) states that institutional outcome is determined by the “stakes” ratio of the players with highest valuations in both groups. Equation (22) shows that the intensity of conflict increases with participants’ stakes. Moreover, given a certain sum of $\Delta_{NB}^h + \Delta_B^h = \Delta$, conflict intensity is maximized when $\Delta_{NB}^h = \Delta_B^h$. These stakes change dynamically in response to productivity increases, capital accumulation, and labor movements.

Step 1. Capital accumulation and growth

Applying (12) and aggregating over individual incomes, we get the following capital accumulation equation:

$$K_{t+1} = \beta Y_t = \beta (A_{T,J} T^\alpha L_{T,J}^{1-\alpha} + A_{M,J} K_t^\alpha L_{M,J}^{1-\alpha}). \quad (24)$$

For simplicity we also assume that $A_{T,t} = A_T = \text{const}$, and $A_{M,t+1} = \begin{cases} \gamma A_{M,t}, & \text{if } NB \\ A_{M,t}, & \text{if } B \end{cases}$, $\gamma > 1$. The expected productivity growth is, therefore, $g_{M,t+1} = p_{NB}(\gamma - 1)$, increasing with institutional quality. Using (24), it is easy to verify that if $K_0 > \bar{K}$, the sequence of K_t is monotonically increasing. Our prime interest next is to show how the distribution of capital and land between and within social classes affects the speed of industrialization and the intensity of conflict.

Inequality and industrialization

From (22) and (23) we see that the higher is the stakes ratio $\frac{\Delta_B^h}{\Delta_{NB}^h}$, the lower is the speed of industrialization. Moreover, the closer this ratio is to 1, the more intensive is the conflict. Now we consider how changes in within- and between-group inequality affects the relative interest in conflict, $\frac{\Delta_B^h}{\Delta_{NB}^h}$. We consider a simple example: a share η_0 of K_0 belongs to (C) and (W), while $(1-\eta_0)K_0$ belongs to (L). We do comparative statics by changing either within-group capital distribution, or between-group inequality, η_0 .

It is clear that $(\Delta_C^i)_{k^i} > 0$, i.e. inside the class of capitalists the richer one is the most interested in NB policy. We also know from proposition 1 that some landowners may as well support NB. Moreover, if the richest capitalist has relatively small k_C^h , and there is a landowner m with relatively large k_L^m and small T^m , this landowner may become the main supporter of the NB policy, such that $\Delta_C^h < \Delta_{L,NB}^m$.

Proposition 2 (within-group inequality). For $\eta_0 > \bar{\eta}$, $T < \bar{T}$, and $\text{cov}(k_L^i, T^i) > \bar{\sigma}$, such that $\Delta_C^h > \Delta_{L,NB}^i \forall i \in \mathcal{L}$, a Lorenz worsening change in the distribution of capital within the (C) group leads to higher speed of industrialization, other things being equal.

This result corresponds well with the observation [Acemoglu, Robinson, 2012] that in pre-industrial times territories with more dense population, larger cities and, thus, more concentrated capital managed to industrialize earlier. However, this result holds only for societies, where aggregate wealth is not very concentrated in elite's hands. Consider next a fall in η_0 , such that a between-group inequality rises, while within-group inequality rests the same.

Proposition 3 (between-group inequality). If $T > \bar{T}$ and $\frac{\lambda_C}{\lambda_L} < \tilde{\lambda}$, lower η_0 results in two effects: 1) in the beginning the ratio $\frac{\Delta_B^h}{\Delta_{NB}^h}$ rises, and industrialization slows down; 2) but later on, the transition to modern growth regime happens earlier due to elite's preferences switch.

A loss of capital for the initially not numerous capitalists is more sensible then for land-rich elite. Therefore, such a change in capital distribution makes the richest capitalist less interested in NB policy, while it almost does not alter the current incentives of the biggest landowner. However, as the economy proceeds, initial higher capital holdings make the elite to switch their attitudes towards industrialization earlier.

Overall, these propositions demonstrate that existing results, claiming that inequality is necessarily bad for industrialization and growth, e.g. [Keefer, Knack, 2002; Boschini, 2006; Galor et al., 2009], can be incomplete. Moreover, societies with high initial inequality in wealth distribution will also have low conflict intensity,

because the stake in conflict of the richest landowner is very high in comparison to the stake of capitalist. At the same time, if capital is distributed more evenly between groups (more to capitalists), such that the incentives to fight rise both for the richest landowner and the richest capitalist, conflict intensity increases.

References

- Acemoglu D., Robinson J.A.* Persistence of Power, Elites, and Institutions // *American Economic Review*. 2008. Vol. 98. No. 1. P. 267–293.
- Acemoglu D., Robinson J.A.* Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty. N.Y.: Crown Publishers, 2012.
- Baik K.H.* Contests with Group-Specific Public-Good Prizes // *Social Choice and Welfare*. 2008. Vol. 30. No. 1. P. 103–117.
- Boschini A.D.* The Political Economy of Industrialisation // *European Journal of Political Economy*. 2006. Vol. 22. No. 4. P. 887–907.
- Bertocchi G.* The Law of Primogeniture and the Transition from Landed Aristocracy to Industrial Democracy // *Journal of Economic Growth*. 2006. Vol. 11. No. 1. P. 43–70.
- Bervellati M., Fortunato P., Sunde U.* Hobbes to Rousseau: Inequality, Institutions, and Development // *Economic Journal*. 2008. Vol. 118. P. 1354–1384.
- Challier M. C.T.* Socio-political Conflict, Social Distance, and Rent Extraction in Historical Perspective // *European Journal of Political Economy*. 2010. Vol. 26. No. 1. P. 51–67.
- Cheikbossian G.* Heterogeneous Groups and Rent-seeking for Public Goods // *European Journal of Political Economy*. 2008. Vol. 24. P. 133–150.
- Doepke M., Zilibotti F.* Occupational Choice and the Spirit of Capitalism // *Quarterly Journal of Economics*. 2008. Vol. 123. No. 2. P. 747–793.
- Epstein G.S., Nitzan S.* Effort and Performance in Public Policy Contests // *Journal of Public Economic Theory*. 2006. Vol. 8. No. 2. P. 265–282.
- Galor O.* Unified Growth Theory // *Handbook of Economic Growth*. Vol. 1A. Elsevier, 2005. Ch. 4. P. 171–293.
- Galor O., Moav O., Vollrath D.* Inequality in Landownership, the Emergence of Human-Capital Promoting Institutions, and the Great Divergence // *The Review of Economic Studies*. 2009. Vol. 76. No. 1. P. 143–179.
- Keefe P., Knack S.* Polarization, Politics and Property Rights: Links between Inequality and Growth // *Public Choice*. 2002. Vol. 111. No. 1–2. P. 127–154.
- Lagerlöf N.* Slavery and other property rights // *Review of Economic Studies*. 2009. Vol. 76. No. 1. P. 319–342.
- Lagerlöf N.* Violence and Property Rights // *Journal of Economic Dynamics and Control*. 2013. Vol. 37. P. 1. P. 312–328.
- Nii K.O.* Rent-Seeking with Asymmetric Valuations // *Public Choice*. 1999. Vol. 98. No. 3–4. P. 415–430.

**MARKET STUDIES
AND SPATIAL
ECONOMICS**

В.А. Вербус

НИУ ВШЭ, Нижний
Новгород, Институт физики
микроструктур РАН,
Нижний Новгород,

С.И. Кичко

НИУ ВШЭ, Санкт-Петербург,

А.М. Ошарин

НИУ ВШЭ, Нижний
Новгород

ГЕТЕРОГЕННЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ, МНОГОПРОДУКТОВЫЕ ФИРМЫ И КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ В МОДЕЛИ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ¹

В работе рассмотрена модель монополистической конкуренции для случая гетерогенных потребителей, отличающихся друг от друга разным отношением к качеству продукции. Для этого взята модель потребителей, в которую помимо любви к разнообразию включена любовь к качеству продукции. Промышленный сектор, в свою очередь, состоит из фирм, которые производят множество дифференцируемых продуктов разного качества, ориентированных на определенный тип покупателя, т.е. рассматривается случай многопродуктовых фирм. Получена функция спроса и предложения на качество товара, рассмотрены состояния равновесия в долгосрочном и краткосрочном периодах для двух различных ситуаций, когда фирмы имеют рыночную власть при определении качества продукции и когда они ею не обладают.

Введение

Современные производственные фирмы в основном являются многопродуктовыми, т.е. выпускают линейку товаров, которые отличаются друг от друга. Бернард и др. [Bernard et al., 2005a; 2005b] отмечают, что свыше 90% промышленного производства США создают фирмы с более чем одной производственной линией и свыше 95% экспорта США осуществляют многопродуктовые фирмы. Причем со временем эта тенденция усиливается. Так, более поздние исследования показали, что многопродуктовые фирмы доминируют во внутренней и международной торговле, на их долю приходится

¹ Данная работа была выполнена при финансовой поддержке гранта Российского фонда фундаментальных исследований № 14-06-00253, Правительства Российской Федерации в рамках гранта 11.G34.31.0059, гранта EERC № 13-5221.

91% производственных продаж в США [Bernard et al., 2010] и 98% объема экспорта США [Bernard et al., 2007].

Во множестве работ, посвященных эмпирическим исследованиям многопродуктовых фирм, анализировались различные виды многопродуктовых фирм, а также изучались различные аспекты, по которым они отличаются от однопродуктовых. Существует также ряд теоретических исследований многопродуктовых фирм. Шейкт и Саттон [Shaked, Sutton, 1990] утверждали, что при изучении многопродуктовых фирм на дифференцированном рынке необходимо учитывать основные особенности потребительских предпочтений. Исследование эндогенной структуры рынка с одновременным определением равновесного числа фирм, величины многообразия продуктов, а также числа вариантов разнообразия продуктов, приходящегося на одну фирму, было осуществлено в работах [Anderson, de Palma, 1992] и [Ottaviano, Thisse, 1999] в приближении nested multinomial logit функции и квадратичной функции полезности потребителей соответственно. Алансон и Монтанья [Allanson, Montagna, 2005] эндогенно определили как равновесное число фирм, так и величину многообразия продуктов в рамках CES-функции полезности потребителей, когда есть стратегическое взаимодействие между фирмами, т.е. для случая олигополистической конкуренции.

Во всех теоретических работах существование многопродуктовых фирм в основном объяснялось либо стремлением фирм занять большую часть рынка за счет расширения разнообразия, либо технологическими особенностями производства, когда средние издержки производства снижаются с увеличением числа вариантов разнообразия продуктов, выпускаемого одной фирмой. Например, фиксированные издержки фирмы состоят из издержек общего управления «headquarters cost» и фиксированных издержек, которые возникают при добавлении еще одного типа разнообразия в продуктовую линейку фирмы [Feenstra, Ma, 2008]. В другой работе [Ushchev et al., 2013] предполагалось, что переменные издержки имеют положительную отдачу от масштаба (т.е. уменьшаются) при увеличении числа вариантов разнообразия продуктов, выпускаемой фирмой, в силу spillover эффекта.

В данной работе мы подошли к природе многопродуктовых фирм с точки зрения структуры рынка потребления. Реальные потребители неоднородны в своих предпочтениях, это может быть связано с множеством причин, таких как различия в доходе, образовании, культуре, воспитании и т.д. Следствием неоднородности потребителей является то, что они предпочитают потреблять товары из определенного ценового диапазона связанного с определенным качеством товара. Качество товара — это дополнительная по сравнению с ценой характеристика товара, которая может носить субъективный характер со стороны потребителей. В свою очередь, со стороны про-

изводства издержки производства товаров разного качества могут быть различными. Для построения экономической модели необходима объективная и верифицируемая характеристика, которая бы оценивала качество товара. Как таковую можно рассматривать степень сложности и функциональности товаров, которая может быть связана с числом комплектующих, промежуточных, товаров, входящих в конечную продукцию, либо с уровнем производственных издержек в зависимости от вида товара. Последние величины для разных товаров различного качества в принципе могут быть оценены. Действительно, товары более высокого ценового диапазона, например автомобили или телефоны, имеют больше дополнительных опций, а следовательно, и комплектующих по сравнению с более дешевыми товарами. Таким образом, под качеством товара в данном контексте будем подразумевать степень его сложности и функциональности, которая косвенным образом связана с количеством комплектующих, промежуточных, товаров, входящих в конечный продукт.

Итак, на рынке существуют товары различного качества, и потребители потребляют не все товары всего ценового и качественного диапазона, представленного на рынке, а предпочитают те, которые обеспечивают максимум полезности их целевой функции полезности. Иначе говоря, потребители находят оптимум между ценой и качеством, причем у каждой группы потребителей с различными предпочтениями этот оптимум может быть разным.

Со стороны предложения фирмы могут придерживаться разной ценовой и продуктовой политики. Некоторые из них, выпуская товары, ориентируются только на своего потребителя, причем это могут быть как однопродуктовые фирмы, так и многопродуктовые, но производящие дифференцируемые товары одного качества. В этом случае уровень качества устанавливается либо для конкретной группы потребителей, либо для усредненного, репрезентативного потребителя. Другая продуктовая политика фирм может быть связана с производством множества дифференцируемых товаров разного качества, которые предназначены для конкретной группы потребителей со своими предпочтениями. В данной ситуации производитель устанавливает цену и уровень качества на определенный вид продукции, так чтобы получить максимальную прибыль. В этом случае природа многопродуктовости фирм состоит в неоднородности потребителей и стремлении фирм производить для каждого типа потребителей свой вид продукции установленного качества. Однако в силу ненаблюдаемости характеристик потребителей может возникнуть ситуация, когда потребители одного типа предпочтут выбирать товар, предназначенный для другого типа потребителей. Способ решения данной проблемы зависит от конкретной ситуации, т.е. от структуры рынка потребителей и структуры производства. Цель настоящей работы — построение модели

монополистической конкуренции в ситуации многопродуктовых фирм, выпускающих товар различного качества, и гетерогенных потребителей.

Модель

Рассмотрим ситуацию, когда на рынке существуют $i = 1, \dots, N$ фирм, производящих дифференцированные товары. Причем каждая фирма производит линейку товаров $k = 1, \dots, n$ разного качества α_{ik} , каждый тип товара рассчитан на определенный тип покупателей в соответствии с их предпочтениями. Будем полагать, что потребители гетерогенны в плане своих предпочтений, что может быть связано с их доходами, привычками и традициями. Пусть количество групп потребителей равно n . Каждый из них потребляет по одному типу товара определенного качества, произведенного каждой фирмой. Предпочтение потребителя, принадлежащего k -й группе, задается аддитивно-сепарабельной функцией:

$$U_k = \int_0^N u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}) di. \quad (1)$$

Здесь $u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})$ — функция полезности нижнего уровня для потребителя, принадлежащего к k -й группе, она зависит от величины потребления товара i -й разновидности в объеме x_{ik} и качества α_{ik} . Чем большее значение принимает параметр α_{ik} , тем больше пользы от его потребления получает потребитель. В представленной функции полезности (1) одновременно учитывается любовь к разнообразию и любовь к качеству продукции:

$$\frac{\partial u(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\partial x_{ik}} > 0, \quad \frac{\partial u(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\partial \alpha_{ik}} > 0. \quad (2)$$

В дальнейшем мы будем накладывать дополнительные ограничения на вид функции полезности нижнего уровня $u(x_i)$, как это делалось в работе [Zhelibodko et al., 2012]. Бюджетное ограничение для потребителя из k -й группы имеет вид:

$$c_k = \int_0^N p_i(\alpha_{ik}) x_{ik} di, \quad (3)$$

т.е. предполагается, что потребители потребляют все разнообразие товаров N , представленных на рынке, но из линейки товаров, выпускаемой каждой фирмой, выбирают по одному типу товара качества α_{ik} . Иными словами, потребитель из k -й группы потребляет товар i -й разновидности в количестве x_{ik} качества α_{ik} .

Оптимизационная задача для потребителя из k -й группы имеет вид:

$$L_k = U_k + \lambda_k \left(c_k - \int_0^N p_{ik}(\alpha_{ik}) x_{ik} di \right) = \lambda_k c_k + \int_0^N (u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}) - \lambda_k p_{ik}(\alpha_{ik}) x_{ik}) di. \quad (4)$$

При потреблении товара i -й разновидности потребитель одновременно решает две задачи: он выбирает, какой товар, какого качества, ему потреблять из торговой линейки i -й фирмы, а также объем потребления при соответствующей цене. Процедуру принятия решения можно смоделировать различными способами, мы будем рассматривать вариант, когда потребитель одновременно решает задачу выбора качества продукции и объема потребления. Тогда в этом случае в результате решения оптимизационной задачи (4) получается функция реакции для объема потребления от цены и качества продукции, которую можно рассматривать как функцию спроса при фиксированном значении качества продукции. Кроме того, получается функция реакции качества продукции от объема потребления и цены, что при фиксированном объеме потребления можно рассматривать как функцию спроса качества продукции от цены, т.е. в этом случае мы можем говорить о спросе на качество продукции.

Условие первого порядка по x_{ik} при фиксированном значении качества позволяет получить обратную функцию спроса на i -й товар качества α_{ik} :

$$p_{ik}(x_{ik}, \alpha_{ik}) = \frac{1}{\lambda_k} \frac{\partial u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\partial x_{ik}}. \quad (5)$$

Условие первого порядка по α_{ik} при фиксированной величине потребления дает обратную функцию спроса на качество α_{ik} для i -го товара в количестве x_{ik}

$$\frac{\partial p_{ik}(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\partial \alpha_{ik}} = \frac{1}{x_{ik} \lambda_k} \frac{\partial u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\partial \alpha_{ik}}. \quad (6)$$

Обратим внимание, что в обратной функции спроса на качество товара вместо цены, как в случае обычной функции спроса, выступает производная цены по качеству продукции, т.е. при выборе уровня качества для потребителя важно, насколько товары разного качества отличаются по цене. Из формулы (6) также следует, что выбор качества товара зависит и от объема потребления. Иначе говоря, потребитель выбирает оптимальное соотношение цены и качества. Из (6) и (5) получается следующее выражение для обратной функции спроса на качество товара.

$$\frac{\partial p_{ik}(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\partial \alpha_{ik}} = \frac{p_{ik}}{\alpha_{ik}} \frac{\varepsilon_{\alpha}(u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}))}{\varepsilon_x(u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}))}, \quad (7)$$

где $\varepsilon_{\alpha}(u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}))$, $\varepsilon_x(u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}))$ — эластичности функции полезности по качеству товара и объему потребления соответственно:

$$\begin{aligned} \varepsilon_{\alpha}(u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})) &= \frac{\alpha_{ik}}{u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})} \frac{\partial u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\partial \alpha_{ik}}, \\ \varepsilon_x(u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})) &= \frac{x_{ik}}{u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})} \frac{\partial u_k(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\partial x_{ik}}. \end{aligned} \quad (8)$$

Следовательно, эластичность спроса на качество по цене из (7) имеет вид:

$$\varepsilon_{\alpha} = \frac{p_{ik}}{\alpha_{ik}} \frac{\partial \alpha_{ik}}{\partial p_{ik}} = \frac{\varepsilon_x(u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}))}{\varepsilon_{\alpha}(u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}))}. \quad (9)$$

Из формулы (5) можно получить эластичность спроса по цене:

$$\varepsilon_x(x_{ik}, \alpha_{ik}) = -\frac{1 - r_{\alpha}(x_{ik}, \alpha_{ik}) \cdot \varepsilon_{\alpha}(x_{ik}, \alpha_{ik})}{r_u(x_{ik}, \alpha_{ik})}. \quad (10)$$

Здесь

$$r_u(x_{ik}, \alpha_{ik}) \equiv -\frac{x_{ik} u''_{xx}(x_{ik}, \alpha_{ik})}{u'_x(x_{ik}, \alpha_{ik})} > 0 \quad (11)$$

определяет «относительную склонность к разнообразию». В случае обобщенной CES-функции $u_k(x_{ik}, \alpha_{ik}) = \alpha_{ik}^{\beta_k} x_{ik}^{\rho}$, где $\rho = (\sigma - 1)/\sigma$, ($0 < \rho \leq 1$), и β_k — любовь к качеству продукции, относительная склонность к разнообразию оказывается постоянной, не зависящей от уровня потребления величиной $r_u(x_{ik}, \alpha_{ik}) = 1 - \rho = 1/\sigma$. Для более общего случая $r_u(x_{ik}, \alpha_{ik})$ может зависеть от x_{ik} и α_{ik} . Однако для любого значения x будем полагать $0 < r_u(x_{ik}, \alpha_{ik}) < 1$.

$$r_{\alpha}(x_{ik}, \alpha_{ik}) = \alpha_{ik} \frac{u''_{\alpha\alpha}(x_{ik}, \alpha_{ik})}{u'_x(x_{ik}, \alpha_{ik})} \quad (12)$$

определяет «относительную любовь к качеству продукции». Действительно, для обобщенной CES-функции $r_{\alpha}(x_{ik}, \alpha_{ik}) = \beta_k$.

Для нахождения рыночного равновесия необходимо рассмотреть задачу производителя. Для i -й фирмы, выпускающей k -ю разновидность товара, ориентированную на потребителя из k -й группы, прибыль имеет вид:

$$\pi_{ik} = (p_{ik}(x_{ik}, \alpha_{ik}) - m_i(\alpha_{ik}))L_k x_{ik} - f_i(\alpha_{ik}). \quad (13)$$

Здесь L_k — количество населения, принадлежащего k -й группе $L = \sum_{k=1}^n L_k$, а $m_i(\alpha_{ik}), f_i(\alpha_{ik})$ — переменные и постоянные издержки i -й фирмы при выпуске товара α_{ik} -го качества соответственно. Будем полагать, что предельные и постоянные издержки в свою очередь зависят от качества продукции α_i : $\frac{dm}{d\alpha} > 0, \frac{df}{d\alpha} > 0$. Хотя для высокотехнологичной продукции может наблюдаться и другая зависимость: $\frac{dm}{d\alpha} < 0, \frac{df}{d\alpha} > 0$, соответствующая тому, что производство высокотехнологичного оборудования может сопровождаться увеличением постоянных издержек и уменьшением переменных. Постоянные издержки могут также зависеть от производства других товаров другого качества, следовательно, зависеть от n . Скорее всего, эта зависимость убывающая, поскольку часть постоянных издержек при выпуске товара α_{ik} -го качества может входить в постоянные издержки производства товаров другого качества, а значит, распределяется между производством других товаров другого качества.

Фирма определяет объем выпускаемой продукции q_i и величину качества продукции α_i исходя из максимизации своей прибыли. Причем процедура принятия решения производителем может быть различна. В первом случае фирма сначала определяет уровень качества производимой продукции, а потом уже для фиксированного значения α — цену товара. Во втором случае фирма одновременно определяет уровень качества для потребителей, принадлежащих к k -й группе, и цену на данный товар. Рассмотрим второй сценарий. Условие первого порядка функции прибыли:

$$\pi_{ik} = \left(\frac{u'_x(x_{ik}, \alpha_{ik})}{\lambda_k} - m_i(\alpha_{ik}) \right) L_k x_{ik} - f_i(\alpha_{ik}) \quad (14)$$

по x_{ik} при фиксированном значении уровня качества дает следующее выражение для цены:

$$p_{ik}(\alpha_{ik}) = \frac{1}{(1 - r_u(x_{ik}, \alpha_{ik}))} m(\alpha_{ik}); \quad x_{ik}(\alpha_{ik}) = \frac{c_k}{N p_{ik}(\alpha_{ik})}. \quad (15)$$

Здесь $r_u(x_{ik}, \alpha_{ik})$ определяется формулой (11). В выражении (15) сделано предположение о симметричности фирм, следовательно, цена, выпуск и качество зависят только от k , но не зависят от i , и этот индекс может быть убран. В дальнейшем будем рассматривать случай симметричных фирм.

Когда фирма выпускает одну разновидность товара и потребители однородны в своих предпочтениях, она ведет себя как монополист при выборе качества продукции. Таким же образом фирма ведет себя, если она обладает полной информацией и может осуществить дискриминацию по цене. В част-

ности, это возможно, если группы потребителей сильно разнородны и фирма, предлагая контракт, не учитывает того, что потребители из одной группы могут выбрать товары, предназначенные для другой, т.е. фирма может навязать каждой группе потребителей свой уровень качества продукции. В этом случае условие первого порядка для (14) по α_{ik} при фиксированном значении уровня потребления дает следующее выражение:

$$\frac{d\pi_k}{d\alpha_k} = \left(\frac{u''_{x\alpha}(x_k, \alpha_k)}{\lambda_k} - m'(\alpha_k) \right) L_k x_k - f'(\alpha_k) = 0. \quad (16)$$

Учитывая (5), получаем

$$p_k \frac{u''_{x\alpha}(x_k, \alpha_k)}{u'_x(x_k, \alpha_k)} - m'(\alpha_k) = \frac{f'(\alpha_k)}{q_k} \Rightarrow \frac{p_k}{\alpha_k} \alpha_k \frac{u''_{x\alpha}(x_k, \alpha_k)}{u'_x(x_k, \alpha_k)} = m'(\alpha_k) + \frac{f'(\alpha_k)}{q_k}. \quad (17)$$

Используя обозначения (12), равновесный уровень качества продукции, предназначенный для k -й группы потребителей, определяем из следующего выражения:

$$\alpha_k(x) = p_k(\alpha_k) r'_\alpha(x_k, \alpha_k) \left(m'(\alpha_k) + \frac{f'(\alpha_k)}{q_k} \right)^{-1}. \quad (18)$$

Штрихи в формуле (18) означают производную функций по α_k качеству продукции. При получении последнего выражения спрос на качество продукции производителем не учитывался, так как предполагалось, что производитель может навязать каждому типу потребителей свой уровень качества товара, который он определяет из максимума прибыли. Таким образом, в этом случае с учетом бюджетного ограничения краткосрочное равновесие монополистической конкуренции может быть охарактеризовано следующими равенствами:

$$p_k(\alpha_k) = \frac{1}{(1 - r'_\alpha(c_k/Np_k, \alpha_k))} m(\alpha_k), \quad (19)$$

$$\alpha_k = p_k(\alpha_k) r'_\alpha(c_k/Np_k, \alpha_k) \left(m'(\alpha_k) + \frac{f'(\alpha_k)}{L_k c_k/Np_k} \right)^{-1}, \quad (20)$$

$$x_k = \frac{c_k}{Np_k}. \quad (21)$$

Для обобщенной CES-функции $u_k(x_k, \alpha_k) = \alpha_k^{\beta_k} x_k^{\rho}$ уравнения (19) и (20) имеют вид:

$$p_k(\alpha_k) = \frac{\sigma}{(\sigma-1)} m(\alpha_k), \quad (22)$$

$$\alpha_k = \beta_k m(\alpha_k) \left(\frac{\sigma}{\sigma-1} \right) \left(m'(\alpha_k) + \frac{f'(\alpha_k)}{L_k x_k} \right)^{-1}. \quad (23)$$

В случае выпуска множества разновидностей товаров и при отсутствии возможности осуществления скрининга, т.е. когда потребители могут предпочесть потребление товаров, предназначенных для другой группы, фирма как бы теряет рыночную власть в продуктовой линейке, в возможности навязывать каждому типу потребителей свой тип товара. Это связано с тем, что потребители могут выбирать уровень качества продукции из предложенной линейки продуктов и, следовательно, фирма вынуждена будет устанавливать равновесное значение уровня качества продукции как равновесие между спросом и предложением качества продукции. Для данного случая условие первого порядка для (14) по α_{ik} при фиксированном значении выпуска x_{ik} дает следующую обратную функцию предложения для качества товара:

$$\frac{\partial p_k(x_k, \alpha_k)}{\partial \alpha_k} = m'(\alpha_k) + \frac{f'(\alpha_k)}{L_k x_k}. \quad (24)$$

Штрихи в формуле (24) означают производную функций по α_{ik} качеству продукции. Обратим внимание, что здесь, как и в случае спроса на качество, вместо цены выступает производная цены по качеству товара. Условие равновесия между спросом и предложением (7) и (24) дает следующее уравнение для равновесного значения уровня качества:

$$\alpha_k = p_k(\alpha_k) \frac{\varepsilon_{\alpha}(u_k)}{\varepsilon_x(u_k)} \left(m'(\alpha_k) + \frac{f'(\alpha_k)}{L_k c_k / N p_k} \right)^{-1}. \quad (25)$$

В случае обобщенной CES-функции $u_k(x_k, \alpha_k) = \alpha_k^{\beta_k} x_k^{\rho}$ имеем $\varepsilon_{\alpha}(u_k) = \beta_k$, $\varepsilon_x(u_k) = \rho$. Следовательно,

$$\alpha_k = \beta_k m(\alpha_k) \left(\frac{\sigma}{\sigma-1} \right)^2 \left(m'(\alpha_k) + \frac{f'(\alpha_k)}{L_k c_k / N p_k} \right)^{-1}. \quad (26)$$

Таким образом, в этом случае равновесие на рынке будет определяться уравнениями (19), (25), (21). При сравнении формул (23) и (26), определяющих равновесное значение качества продукции, видно, что уровень качества в случае монопольной власти (23) отличается от уровня качества для конкурентного случая (26) на множитель $(\sigma-1)/\sigma < 1$. Таким образом, для потребителей, обладающих определенными предпочтениями, многопродуктовая

фирма выпускает продукцию более высокого качества, чем однопродуктовая фирма или фирма, которая может навязать каждому типу потребителей свой уровень качества продукции.

Рассмотрим теперь долгосрочное равновесие. Долгосрочный период при условии свободного входа фирм характеризуется нулевым значением прибыли:

$$\pi_k = (p_k(x_k, \alpha_k) - m(\alpha_k))L_k x_k - f(\alpha_k), \quad (27)$$

$$p_k(\alpha_k) = \frac{1}{(1 - r_u(c_k / N p_k, \alpha_k))} m(\alpha_k). \quad (28)$$

Подставляя (28) в (27) для равновесного объема выпуска фирмы, получаем

$$q_k = \left(\frac{1 - r_u(x_k, \alpha_k)}{r_u(x_k, \alpha_k)} \right) \frac{f(\alpha_k)}{m(\alpha_k)}. \quad (29)$$

Равновесное значение выпуска зависит от технологии производства и соотношения величин постоянных и переменных издержек. Подставив равновесное значение выпуска и цену (28) и (29) в (25), получим оптимальный показатель качества продукции в долгосрочном периоде:

$$\alpha_k = \frac{\varepsilon_\alpha(u_k)}{\varepsilon_x(u_k)} \left((1 - r_u(x_k, \alpha_k)) \frac{m'(\alpha_k)}{m(\alpha_k)} + r_u(x_k, \alpha_k) \frac{f'(\alpha_k)}{f(\alpha_k)} \right)^{-1}. \quad (30)$$

В случае обобщенной CES-функции равновесное значение качества товара будет равно

$$\alpha_k = \frac{\beta_k \sigma}{\sigma - 1} \left(\left(1 - \frac{1}{\sigma} \right) \frac{m'(\alpha_k)}{m(\alpha_k)} + \frac{1}{\sigma} \frac{f'(\alpha_k)}{f(\alpha_k)} \right)^{-1}. \quad (31)$$

Из последнего выражения видно, что с ростом σ (т.е. при приближении рынка к рынку совершенной конкуренции) переменные издержки в большей степени определяют равновесное значение качества продукции, это вполне соответствует тому факту, что на конкурентном рынке имеет место постоянная отдача от масштаба и влияние постоянных издержек уменьшается. В случае слабой зависимости издержек от качества продукции наблюдается высокое значение уровня качества товара, и наоборот, если для увеличения качества продукции необходимо понести значительные затраты, равновесный уровень качества принимает более низкое значение.

Число фирм в долгосрочном периоде определяется из бюджетного ограничения

$$pqN = Lc \Rightarrow N = \frac{r_u(x, \alpha)}{f(\alpha)} Lc. \quad (32)$$

В случае $f'(\alpha) > 0$ рост качества продукции сопровождается уменьшением количества фирм.

Источники

Anderson S.P., Palma A. de. Multiproduct Firms: A Nested Logit Approach // Journal of Industrial Economics. 1992. Vol. 40. P. 261–276.

Allanson P., Montagna C. Multiproduct Firms and Market Structure // An Explorative Application to the Product Life Cycle // International Journal of Industrial Organization. 2005. Vol. 23. No. 7–8. P. 587–597.

Bernard A.B., Jensen J.B., Schott P.K. Importers, Exporters, and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods. NBER Working Paper No. 11404. 2005a.

Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K. Firms in International Trade // Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 21. P. 105–130.

Bernard A.B., Redding S., Schott P.K. Multi-product Firms and Trade Liberalization. London School of Economics, 2005b. Mimeo.

Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K. Multiple Product Firms and Product Switching // American Economic Review. 2010. Vol. 100. P. 70–91.

Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // American Economic Review. 1977. Vol. 67. P. 297–308.

Feenstra R., Ma H. Optimal Choice of Product Scope for Multiproduct Firms under Monopolistic Competition // Helpman E., Marin D., Verdier T. (eds). The Organization of Firms in the Global Economy. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2008. P. 173–199.

Ottaviano G.I.P., Thisse J.-F. Monopolistic Competition, Multiproduct Firms and Optimum Product Diversity. CEPR Discussion Paper No. 2151. 1999.

Shaked A., Sutton J. Multiproduct Firms and Market Structure // Rand Journal of Economics. 1990. Vol. 21. P. 45–62.

Ushchev P., Kokovin S., Zhelobodko E. Multi-product Firms in Monopolistic Competition. Working Paper. 2013.

Zhelobodko E., Kokovin S., Parenti M., Thisse J.-F. Monopolistic Competition: Beyond the CES // Econometrica. Nov. 2012. Vol. 80. Iss. 6. P. 2765–2784.

V. Ivanova

National Research University Higher
School of Economics, Moscow,

P. Ushchev

National Research University Higher
School of Economics, Moscow,

H. Vakhitova

Kyiv School of Economics

OCCUPATIONAL CHOICE OF MIGRANTS: DOES NEG TELL SOMETHING NEW?

Migration becomes a global and widespread phenomenon reflecting a declining role of formal borders as well as a strong demand for flexible labor force. Probably, most governments would prefer to come up with additional employment opportunities at home for their fellow citizens. Nevertheless demographic, social and economic factors as well as weakening role of political borders play an increasingly stronger role in determining migration. It is estimated that nowadays more than 100 million individuals work in countries other than their country of birth. As a result, a growing number of both sending and receiving countries have to account for international labor migration when considering their national development and employment strategies.

Modern workers move not only between countries but also between industries and occupations. The existing literature suggests that these reallocations may have large impact on skills development of migrants. The applicability of skills and experience across countries may be limited due to the existing gap in technology between the sending and host countries, non-transferability of skills, language and institutional barriers. As a result, migrants may be forced to accept occupations that do not correspond to their previous qualification leading to the skills waste.

The specific factors behind worker's decision about the occupation in the migration-receiving country and its connection to the occupation workers possessed at home are understudied. A recent study by Commander et al. [2013] emphasizes the importance of domestic factors. Particularly, they stress that individuals employed at home in occupations for which they are over-qualified are more likely to downshift abroad.

We develop and empirically test a model which brings together labor migration and occupational choice to build up a strong theoretical foundation for the empirical study of migrants' occupational choice. The objectives of our research are (i) to reveal the key-factors which shape the skill composition of migrants, and (ii) to figure out the main determinants of occupational choice of migrants in receiving countries. Wage differentials across countries, cost of migration and the real market potential of destination countries are allowed to have an impact on the occupational choice of migrants.

To the best of our knowledge, the current state of the art exhibits hardly any overlap between inter-regional labor mobility literature and studies of occupational choice. The former is essentially based on the New Economic Geography approach, developed in [Krugman, 1991] and [Ottaviano et al., 2002]. This framework allows for studying non-pecuniary determinants of labor mobility, such as taste heterogeneity [Tabuchi, Thisse, 2002] or migration costs [Tabuchi et al., 2014]. Contrast to this, the latter mostly rests on rational expectations hypothesis and assumes workers care only about their income [Miller, 1984; Siow, 1984]. The problem of migrants' potential skill mismatch with domestic firms, as well as differences in migration costs between skilled and unskilled workers, are put aside in both kinds of models. Likewise, these issues are not considered in those empirical studies which focused on a link between labor mobility and regional-specific unemployment levels [Pissarides, Wadsworth, 1989; McCormick, 1997]. The main novelty of our approach is that we consider the interplay of these various sets of factors within one model. Technically, this unification is implemented through using conditional logit framework, which has been extensively used for modeling both occupational choice (starting from [Boskin, 1974]) and inter-regional labor mobility [Tabuchi and Thisse, 2002; Crozet, 2004].

Our model is an extension of the approach used in [Crozet, 2004]. There are $R+1$ regions. The economy of each region involves three sectors: agricultural sector, manufacturing sector, and services. There are three types of labor in each region: immobile labor (employed only by agricultural firms), and mobile labor employed only in manufacturing and services sectors. Furthermore, mobile labor breaks down into skilled and unskilled labor.

Following the theoretical model, individual data of migrants are supplemented with the regional-level data for Ukraine and destination countries on employment, wages, migration policy, trade costs and various demographic aggregates by skills. The occupational choice equation is derived from the model using a conditional logit model and is estimated with individual data on Ukrainian workers and regional-level data on employment, wages and trade costs.

We expect labor market characteristics of the receiving countries to play a dominant role in defining the occupational choice of the migrants. We exploit employment rates by highest level of education attained and sector specific wages by educational level for destination countries from different sources. We use geographical variables provided by CEPII, real market potentials computed in [Mayer, 2008], and lexicostatistical distances between the languages based on [Dyen et al., 1992], who computed lexicostatistical percentage for pairs of languages which mean the share of similar words in the two languages.¹

¹ To be more precise, we take the difference between one and the percentage and use it as a lexicostatistical distance. There is no data for non-Indoeuropean languages in [Dyen et al.,

At the first stage we estimate alternative-specific conditional logit. We obtain a negative and significant coefficient for geographical distances between Ukraine and destination countries, that is migrants are less likely to find a job in a country that is further away from Ukraine. Skilled migrants are more likely to choose countries with high wages, which is consistent with the theory. But unskilled migrants go to countries with low wages. The existence of Ukrainian diasporas in destination countries may be the potential explanation of this. However, we need additional data to test this.

References

- Boskin M.J.* A Conditional Model of Occupational Choice // *Journal of Political Economy*. 1974. Vol. 82. P. 389–398.
- Commander S.J., Nikolaychuk O., Vikhrov D.* Migration from Ukraine: Brawn or Brain? New Survey Evidence. 2013.
- Crozet M.* Do Migrants Follow Market Potentials? An Estimation of a New Economic Geography Model // *Journal of Economic Geography*. 2004. No. 4. P. 439–458.
- Dyen I., Kruskal J.B., Black P.* An Indoeuropean Classification: A Lexicostatistical Experiment // *Transactions of the American Philosophical Society. New Series*. 1992. Vol. 82. No. 5. P. iii-iv; 1–132.
- Krugman P.* Increasing Returns and Economic Geography // *The Journal of Political Economy*. 1991. Vol. 99. No. 3. P. 483–499.
- Mayer T.* Market Potential and Development. CEPII Working Paper 2009-24. 2008.
- McKormick B.* Regional Unemployment and Labour Mobility in the UK // *European Economic Review*. 1997. Vol. 41. P. 581–589.
- Miller R.A.* Job Matching and Occupational Choice // *Journal of Political Economy*. 1984. Vol. 92. P. 1086–1120.
- Ottaviano G.I.P., Tabuchi T., Thisse J.-F.* Agglomeration and Trade Revisited // *International Economic Review*. 2002. Vol. 43. P. 409–436.
- Parteka A.* Skilled-Unskilled Wage Gap Versus Evolving Trade And Labour Market Structures in the EU. Instytut Rozwoju, Institute for Development. Working Papers No. 1204. 2012.
- Pissarides C.A., Wadsworth J.* Unemployment and the Inter-Regional Mobility of Labour // *The Economic Journal*. 1989. Vol. 99. P. 739–755.
- Siow A.* Occupational Choice under Uncertainty // *Econometrica*. 1984. Vol. 52. P. 631–645.
- Tabuchi T., Thisse J.F.* Taste Heterogeneity, Labor Mobility and Economic Geography // *Journal of Development Economics*. 2002. Vol. 69. P. 155–177.
- Tabuchi T., Thisse J.-F., Zhu X.* Technological Progress and Economic Geography. CIRJE-F-915 Discussion Paper. 2014.

1992], so we take langdist for languages Turkish, Norwegian, Hebrew, Maltese, Romanian, Hungarian, Estonian to be equal to 0.9 because the mentioned languages are not Indoeuropean ones.

M.M. Khan

Department of Geography,
Aligarh Muslim University,
Aligarh, India

CHANGING MARKET INFRASTRUCTURAL FACILITIES AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT: A SPATIAL ANALYSIS OF RURAL INDIA

Introduction

Rural markets are the most important centre of employment generation which increase the income and saving of participants at various levels. These centres are acting as a driving force for social and economic development of rural areas. The growth of rural markets and increase in various market infrastructure and facilities explores different kinds of marketing activities that motivates the participants to enter into the various non-traditional professions which ultimately increase the proportion of employed persons in the rural areas [Khan, Khan, 2014].

The development of rural markets implies the economic development and their growth promotes the development of agriculture, road networks and transportation, and facilitates the employment generation among different socio-economic classes of participants. Thus, the development of rural markets and the related parameters are interdependent upon each other. The transformation in the context of rural markets occurs first in the socio-economic status of respondents and then subsequently to its rural hinterland. Therefore, the role of rural markets in rural transformation can be chiefly assessed in terms of level of socio-economic transformation of participants who are directly or indirectly engaged in these centres of marketing for their livelihood. Urban culture has introduced the cash-based economy to rural areas. Employment for cash income has meant more money available among farm families for investment in improved housing, farm storage, and transportation. The rising demand for industrially made goods has percolated down to each and every rural resident through the rural markets. This has led to profound socio-economic change in rural areas [Khan, Ali, 1998].

The role of changing market infrastructure and facilities in rural development can be determined by the change in socio-economic status of the participants. The change in socio-economic profile of respondents over a period of time determines significant

transformation in the economic standard and lifestyle of the participants. Rural markets provide trading facilities to the producers, non-producer sellers and traders. A large section of people earn their livings by getting involved into diverse nature of commercial activities at the different rural markets [Khan, Khan, 2010]. These markets are mostly attended by peasants, who live within their hinterlands [Eff, Jensen, 2007].

Objectives, database and methodology

Keeping in view the significance of the rural market centres in socio-economic development, the present work has been undertaken with the objective (i) to analyze the level of change in market infrastructural facilities as well as to classify the rural markets on the basis of selected variables, and (ii) to assess the interrelationship between changing market infrastructural facilities and socio-economic development. The study is entirely based on primary data collected through field survey by direct questionnaire, using random sampling technique. Out of the total rural markets (205) of the district, 15 percent markets (31 rural markets) which are spread all over the study area have been undertaken for the detailed field work, on the following basis: (a) Accessibility i.e. along the road or away from the road (within 10–15 km), (b) nature of the market i.e. daily or periodic.

To assess the changing market infrastructural facilities and socio-economic development of participants in the selected market centres in the study area, a detailed assessment of the five selected variables pertaining to change in market infrastructural facilities over a time period of 20 years, during 1991 to 2011 has been made (Table 1). The variables were selected at market level from the primary data obtained through field survey during 2010–2011. To analyze the level of change in the selected variables, percent change during the given interval of time has been computed. Furthermore, Z-score technique was used to analyze the change at a uniform scale. The selected rural markets were classified into 3 categories on the basis of Z score value, viz., rural markets with high change (> 0.5), with medium change (0.5 to -0.5), and with low change (< -0.5).

Table 1. Selected Variables of Change in Market Infrastructural Facilities

Variable	Change in Market Infrastructural Facilities
1	Percentage of Shops
2	Percentage of Commodities
3	Percentage of Urban Goods
4	Percentage of Non-agricultural Commodities
5	Percentage of Market Facilities

Study area

The Ambedkarnagar district in North Indian State of Uttar Pradesh has been selected as study area, taking into consideration its agricultural base as well as presence of large number of rural market centres. The area is very backward in infrastructure as well as in industrial development. More than 90 per cent population of the district depends upon agriculture for their livelihood. It forms a part of the Ghagra sub-basin of Ganges basin and lies between 26° 09' N and 26° 40' N latitudes and between 82° 12' E and 83° 05' E longitudes (Fig.1). The total area of the district is 2361 sq km, which supports a population of 2,026,876 persons. About 91 per cent population lives in villages and it mostly depends on rural market centres. Administratively, the district has been divided into four tehsils (subdivisions) and nine development blocks. It has total 1780 inhabited villages, 7 town areas and 232 rural markets.

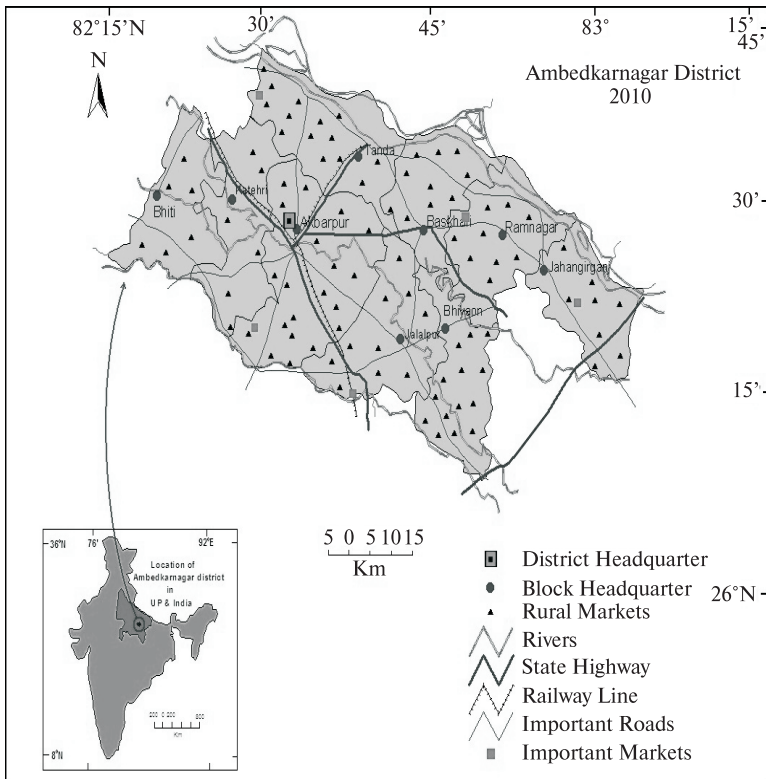


Fig.1. Location of Study Area

Change in market infrastructural facilities

1. Change in Number of Shops. The change in the number of shops in any rural market reflects its growth and transformation in its functional magnitude over a period of time. Table 2 shows the change in the number of shops in selected rural markets of the study area during 1991 to 2011. Increase in the number of shops implies expansion of rural markets which is mainly due to the increasing demand from the rural hinterland. Increase in education, employment and income level of rural household, exposure to print and electronic media are the important factors in transforming the purchasing behaviour of rural consumers. The demand of urban consumer goods in rural markets has greatly increased during the last 20 years. The development of roads, electricity, banking and communication facilities has also facilitate the development of rural markets in terms of quality and quantity.

Table 2. Change in Number of Shops in Selected Rural Market (1991–2011)

S. No.	Selected Market	No. of Shops		% Change	Z-score
		1991	2011		
1	Mijhaura	75	160	113.33	-1.22
2	Bhiti	95	210	121.05	-1.10
3	Jalalpur	35	75	114.29	-1.20
4	Pratappur Chamurkha	170	400	135.29	-0.87
5	Khemapur	65	150	130.77	-0.94
6	Pahetipur	90	200	122.22	-1.08
7	Lorepur Tajan	40	90	125.00	-1.03
8	Rampur Sakarwari	30	90	200.00	0.17
9	Kasaruwa	175	500	185.71	-0.06
10	Bariyawan	90	300	233.33	0.70
11	Khaspur	70	220	214.29	0.39
12	Rasoolpur Mubarakpur	175	550	214.29	0.39
13	Uthrathu	40	175	337.50	2.37
14	Herapur Mundera	50	180	260.00	1.13
15	Hanswar	90	300	233.33	0.70
16	Baskhari	120	270	125.00	-1.03
17	Hussianpur	60	160	166.67	-0.37
18	Indaipur	25	95	280.00	1.45

S. No.	Selected Market	No. of Shops		% Change	Z-score
		1991	2011		
19	Makrahim	30	130	333.33	2.30
20	Accthi	25	80	220.00	0.49
21	Birhar	35	95	171.43	-0.29
22	Jahangirganj	50	135	170.00	-0.31
23	Padampur Chauraha	70	160	128.57	-0.98
24	Deoriya	40	85	112.50	-1.23
25	Manguradela	40	110	175.00	-0.23
26	Nag Jalalpur	60	185	208.33	0.30
27	Saidapur	60	160	166.67	-0.37
28	Malipur	60	220	266.67	1.23
29	Amburpur	50	140	180.00	-0.15
30	Bandipur	30	100	233.33	0.70
31	Bhiyaon	40	120	200.00	0.17
	Total	2,085	5,845	180.34	

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

To exhibit the magnitude of change in the number of shops in the selected rural markets, they were classified into 3 categories, markets with high change, medium change and low change. Table 3 and Fig. 2 shows the classification of selected rural markets on the basis of level of change in total number of shops during 1991 to 2011. Among the total 31 selected rural markets, 8 markets (25.81 per cent) fall in category of markets with high change in number of shops while 13 markets (41.93 per cent) fall in category of medium change and the rest 10 markets (32.26 per cent) in low change.

Table 3. Classification of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Number of Shops (1991–2011)

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Pratappur Chamurkha	Accthi	Uthrathu
Khemapur	Khaspur	Makrahim
Padampur Chauraha	Rasoolpur Mubarakpur	Indaipur
Lorepur Tajan	Nag Jalalpur	Malipur

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Baskhari	Rampur Sakarwari	Herapur Mundera
Pahetipur	Bhiyaon	Bariyawan
Bhiti	Kasaruwa	Hanswar
Jalalpur	Amburpur	Bandipur
Mijhaura	Manguradela	
Deoriya	Birhar	
	Jhangirganj	
	Hussianpur	
	Saidapur	

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

2. Change in Number of Commodities. The change in the number of major commodities transacted at rural markets reveals its growth and expansion due to increasing demand from the rural surrounding areas. Table 4 shows the change in the number of major commodities sold in selected rural markets of the study area during 1991 to 2011.

For the present study, 22 major commodities transacted in the rural markets during the study period has been categorized, viz., food grains, oilseeds, vegetables, fruits, meat and fish, dairy products, grocery items, sweet and savory snacks, earthen wares, wooden items, iron items, electrical items, electronic goods, durable goods, agricultural implements, clothes/garments, ladies items/cosmetics, stationery items, medicines, handicrafts, livestock and bicycle/bike. Study shows high rate of change in the number of major commodities transacted in the selected markets, which varies from one market to another.

Table 4. Change in Number of Commodities in Selected Markets (1991–2001)

S. No.	Selected Market	No. of Commodities		% Change	Z-score
		1991	2011		
1	Mijhaura	6	13	116.67	-0.64
2	Bhiti	7	16	128.57	-0.28
3	Jalalpur	3	5	100.00	-1.14
4	Pratappur Chamurkha	10	21	110.00	-0.84
5	Khemapur	5	11	120.00	-0.54

S. No.	Selected Market	No. of Commodities		% Change	Z-score
		1991	2011		
6	Pahetipur	7	16	128.57	-0.28
7	Lorepur Tajan	3	6	100.00	-1.14
8	Rampur Sakarwari	3	7	133.33	-0.14
9	Kasaruwa	10	21	110.00	-0.84
10	Bariyawan	8	20	150.00	0.36
11	Khaspur	7	17	142.86	0.15
12	Rasoolpur Mubarakpur	13	22	69.23	-2.07
13	Uthrathu	6	13	116.67	-0.64
14	Herapur Mundera	5	14	180.00	1.26
15	Hanswar	8	19	137.50	-0.01
16	Baskhari	9	19	111.11	-0.81
17	Hussianpur	6	14	133.33	-0.14
18	Indaipur	3	7	133.33	-0.14
19	Makrahim	3	7	133.33	-0.14
20	Achti	2	6	200.00	1.87
21	Birhar	3	7	133.33	-0.14
22	Jahangiranj	5	11	120.00	-0.54
23	Padampur Chauraha	9	21	133.33	-0.14
24	Deoriya	3	7	133.33	-0.14
25	Manguradela	7	19	171.43	1.01
26	Nag Jalalpur	6	14	133.33	-0.14
27	Saidapur	5	12	140.00	0.06
28	Malipur	6	15	150.00	0.36
29	Amburpur	4	11	175.00	1.11
30	Bandipur	3	9	200.00	1.87
31	Bhiyaon	3	10	233.33	2.87
	Average	6	13	127.04	

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

To assess the degree of change in total number of commodities transacted at the selected rural markets, they were classified into 3 categories, markets with high change, medium change and low change. Table 5 and Fig. 3 shows the classification

of selected rural markets on the basis of level of change in total number of commodities transacted during 1991 to 2011. Among the total 31 selected rural markets, 6 markets (19.35 per cent) fall in category of markets with high change in total number of commodities while 15 markets (48.39 per cent) fall in category of medium change and the rest 10 markets (32.26 per cent) in low change category.

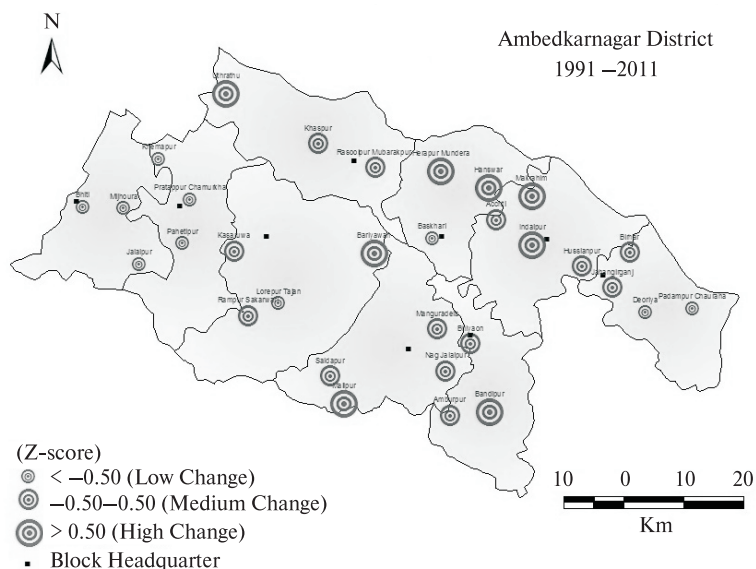


Fig. 2. Distribution of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Number of Shops

Table 5. Classification of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Total Number of Commodities (1991–2011)

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Khemapur	Bariyawan	Bhiyaon
Jahangirganj	Malipur	Acchti
Mijhaura	Khaspur	Bandipur
Uthrathu	Saidapur	Herapur Mundera
Bashari	Hanswar	Amburpur
Pratappur Chamurkha	Rampur Sakarwari	Manguradela
Kasarwa	Hussianpur	

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Jalalpur	Indaipur	
Lorepur Tajan	Makrahim	
Rasoolpur Mubarakpur	Birhar	
	Padampur Chauraha	
	Deoriya	
	Nag Jalalpur	
	Bhiti	
	Pahetipur	

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

3. Change in Number of Urban Goods. The increasing availability of urban goods in rural markets implies the rising aspirations and demands among rural buyers. Table 6 analyzes the change in the number of urban goods available in selected rural markets of the study area during 1991 to 2011.

For the present study, 11 categories of urban goods transacted in the rural markets during the study period has been identified, viz., sweets and snacks, drinks and beverages, fancy garments and clothes, cosmetics, footwear, household goods, sports goods and toys, electronic goods, electrical goods, medication, automobile (bikes). Study shows high rate of change in the number of urban goods transacted in the selected markets, which varies from one market to another.

Table 6. Change in Number of Urban Goods Available in Selected Rural Markets (1991–2011)

S. No.	Selected Market	No. of Urban Goods		% Change	Z-score
		1991	2011		
1	Mijhoura	1	7	600.00	0.37
2	Bhiti	1	9	800.00	1.29
3	Jalalpur	1	6	500.00	-0.10
4	Pratappur Chamurkha	2	10	400.00	-0.56
5	Khemapur	1	8	700.00	0.83
6	Pahetipur	3	9	200.00	-1.48
7	Lorepur Tajan	1	6	500.00	-0.10
8	Rampur Sakarwari	1	6	500.00	-0.10

S. No.	Selected Market	No. of Urban Goods		% Change	Z-score
		1991	2011		
9	Kasaruwa	2	10	400.00	-0.56
10	Bariyawan	1	9	800.00	1.29
11	Khaspur	1	9	800.00	1.29
12	Rasoolpur Mubarakpur	3	10	233.33	-1.33
13	Uthrathu	1	8	700.00	0.83
14	Herapur Mundera	1	8	700.00	0.83
15	Hanswar	3	9	200.00	-1.48
16	Baskhari	3	9	200.00	-1.48
17	Hussianpur	1	8	700.00	0.83
18	Indaipur	1	6	500.00	-0.10
19	Makrahim	1	7	600.00	0.37
20	Accthi	1	7	600.00	0.37
21	Birhar	1	7	600.00	0.37
22	Jahangiranj	2	7	250.00	-1.25
23	Padampur Chauraha	1	9	800.00	1.29
24	Deoriya	1	7	600.00	0.37
25	Manguradela	3	8	166.67	-1.64
26	Nag Jalalpur	3	8	166.67	-1.64
27	Saidapur	1	8	700.00	0.83
28	Malipur	3	10	233.33	-1.33
29	Amburpur	1	8	700.00	0.83
30	Bandipur	1	7	600.00	0.37
31	Bhiyaon	1	8	700.00	0.83
	Average	2	8	416.67	

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

Nowadays, lifestyle changes are witnessed in the rural areas. There is an up gradation from local or unbranded products to national brands and from low priced brands to premium brands. It is mainly due to the increase in literacy levels, migration to urban areas, availability of credit schemes, growth in media and telecommunication network and availability of cheaper technology products such as television, mobiles etc. This behavioral transformation was primarily due to the influence of youth in the households. The rural youth are more open to new ideas as against their

elderly family members. They are better educated and have aspirations similar to those of the youth in urban areas. Interestingly, the urban culture has pierced down to rural areas through rural markets. To assess the extent of change in total number of urban goods availability in the selected rural markets, they were classified into markets with high, medium and low change. Table 7 and Fig. 4 shows the classification of selected rural markets on the basis of level of change in total number of urban goods in the selected rural markets of the study area during 1991 to 2011. Among the total 31 selected rural markets, 11 markets (35.48 per cent) fall in category of markets with high change while 10 markets (32.26 per cent) fall in category of medium change and the rest 10 markets (32.26 per cent) in low change.

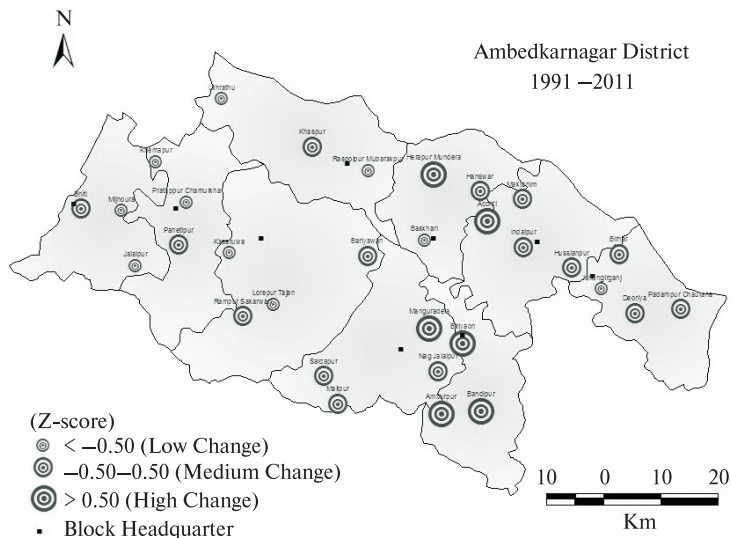


Fig. 3. Distribution of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Total Number of Commodities

Table 7. Classification of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Total Number of Urban Goods (1991–2011)

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Pratappur Chamurkha	Mijhaura	Bhiti
Kasaruwa	Makrahim	Bariyawan
Jahangirganj	Accthi	Khaspur

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Rasoolpur Mubarakpur	Birhar	Padampur Chauraha
Malipur	Deoriya	Khemapur
Pahetipur	Bandipur	Uthrathu
Hanswar	Jalalpur	Herapur Mundera
Baskhari	Lorepur Tajan	Hussianpur
Manguradela	Rampur Sakarwari	Saidapur
Nag Jalalpur	Indaipur	Amburpur
		Bhiyaon

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

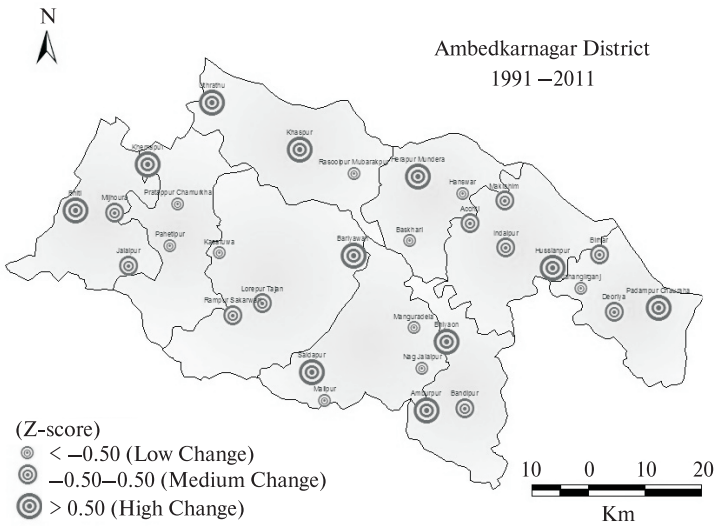


Fig. 4. Distribution of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Total Number of Urban Goods

4. Change in Number of Non-agricultural Commodities. The status and privilege of any rural market can be identified by its specialization in dealing with non-agricultural commodities. Contrary to earlier perception that rural markets mainly deals in agricultural commodities, today a large number of non-agricultural commodities are transacted through these markets. Table 8 analyzes the change in number of non-agricultural commodities transacted through selected rural markets during 1991 to

2011. For this, 16 non-agricultural commodities has been identified, viz., meat and fish, dairy products, grocery items, sweets and savory snacks, earthen wares, wooden items, iron items, electrical items, electronic goods, durable goods, garments, ladies items, stationery items, medicines, handicrafts, bicycle/bike. Study shows high rate of change in number of non-agricultural commodities transacted in different selected markets.

Table 8. Change in Number of Non-agricultural Commodities in Selected Rural Markets (1991–2011)

S. No.	Selected Market	No. of Non-agri. Commodities		% Change	Z-score
		1991	2011		
1	Mijhoura	3	9	200.00	0.38
2	Bhiti	4	10	150.00	-0.29
3	Jalalpur	3	6	100.00	-0.97
4	Pratappur Chamurkha	6	14	133.33	-0.52
5	Khemapur	2	7	250.00	1.05
6	Pahetipur	5	12	140.00	-0.43
7	Lorepur Tajan	2	6	200.00	0.38
8	Rampur Sakarwari	2	6	200.00	0.38
9	Kasaruwa	7	15	114.29	-0.77
10	Bariawan	6	14	133.33	-0.52
11	Khaspur	5	15	200.00	0.38
12	Rasoolpur Mubarakpur	8	16	100.00	-0.97
13	Uthrathu	4	9	125.00	-0.63
14	Herapur Mundera	4	8	100.00	-0.97
15	Hanswar	6	14	133.33	-0.52
16	Baskhari	7	15	114.29	-0.77
17	Hussianpur	4	9	125.00	-0.63
18	Indaipur	1	5	400.00	3.07
19	Makrahim	2	6	200.00	0.38
20	Accthi	2	6	200.00	0.38
21	Birhar	1	5	400.00	3.07
22	Jahangirganj	3	8	166.67	-0.07
23	Padampur Chauraha	5	14	180.00	0.11
24	Deoriya	2	6	200.00	0.38
25	Manguradela	5	13	160.00	-0.16

S. No.	Selected Market	No. of Non-agri. Commodities		% Change	Z-score
		1991	2011		
26	Nag Jalalpur	4	9	125.00	-0.63
27	Saidapur	3	7	133.33	-0.52
28	Malipur	4	9	125.00	-0.63
29	Amburpur	3	6	100.00	-0.97
30	Bandipur	2	7	250.00	1.05
31	Bhiyaon	3	8	166.67	-0.07
	Average	4	9	149.15	

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

To assess the degree of change in total number of non-agricultural commodities transacted in the selected rural markets, they were categorized into 3 categories of high, medium and low change. Table 9 and Fig. 5 shows the classification of selected rural markets on the basis of level of change in the total number of non-agricultural commodities transacted in the selected rural markets during 1991 to 2011. Out of total selected rural markets, 4 markets (12.90 per cent) come under the category of markets with high change while 13 markets (41.93 per cent) fall in category of medium change and the rest 14 markets (45.16 per cent) in low change.

Table 9. Classification of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Total Number of Non-agricultural Commodities (1991–2011)

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Pratappur Chamurkha	Mijhaura	Indaipur
Bariyawan	Lorepur Tajan	Birhar
Hanswar	Rampur Sakarwari	Khemapur
Saidapur	Khaspur	Bandipur
Uthrahu	Makrahim	
Hussianpur	Accti	
Nag Jalalpur	Deoriya	
Malipur	Padampur Chauraha	
Kasaruwa	Jahangiranj	
Baskhari	Bhiyaon	

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Jalalpur	Manguradela	
Rasoolpur Mubarakpur	Bhiti	
Herapur Mundera	Pahetipur	
Amburpur		

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

5. Change in Market Facilities. The availability of various infrastructural facilities and services at any rural market specify its grade and hierarchical order among other market centres. Higher the number of market facilities, greater would be the hierarchical order. Table 10 shows the change in number of market facilities available at the selected rural markets during 1991 to 2011. For the study, 10 market facilities available during the study period has been identified, viz., adequate space, metalled road, drinking water facility, sanitation facility (public toilet/*sulabh*), storage facility, electricity, public telephone facility, health care centre, banking facility, public transport facility. Study shows high rate of change in number of market facilities during the last 20 years in the selected rural markets, which varies from one market to another.

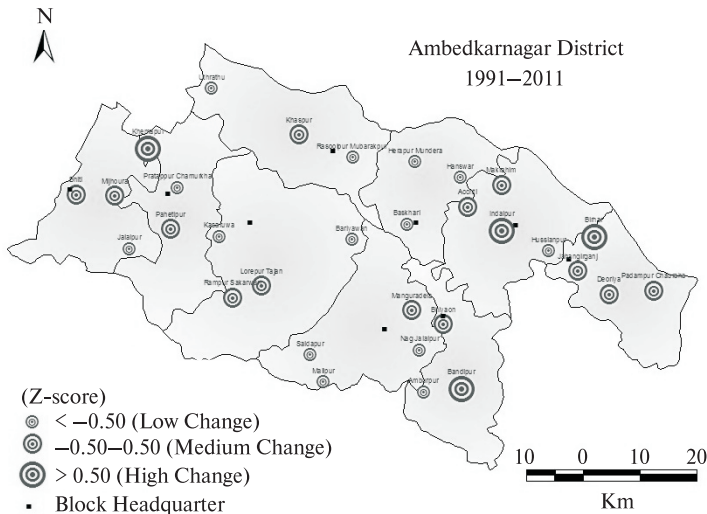


Fig. 5. Distribution of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Total Number of Non-agricultural Commodities

Table 10. Change in Number of Market Facilities Available in Selected Rural Markets (1991–2011)

S. No.	Selected Market	No. of Market Facilities		% Change	Z-score
		1991	2011		
1	Mijhoura	1	7	600.00	1.54
2	Bhiti	1	8	700.00	2.09
3	Jalalpur	1	6	500.00	0.99
4	Pratappur Chamurkha	3	9	200.00	-0.65
5	Khemapur	1	7	600.00	1.54
6	Pahetipur	3	8	166.67	-0.83
7	Lorepur Tajan	1	6	500.00	0.99
8	Rampur Sakarwari	1	6	500.00	0.99
9	Kasaruwa	3	8	166.67	-0.83
10	Bariyawan	3	7	133.33	-1.01
11	Khaspur	3	8	166.67	-0.83
12	Rasoolpur Mubarakpur	4	10	150.00	-0.92
13	Uthrathu	2	7	250.00	-0.38
14	Herapur Mundera	2	7	250.00	-0.38
15	Hanswar	4	9	125.00	-1.06
16	Baskhari	4	10	150.00	-0.92
17	Hussianpur	2	7	250.00	-0.38
18	Indaipur	1	6	500.00	0.99
19	Makrahim	2	7	250.00	-0.38
20	Accthi	1	6	500.00	0.99
21	Birhar	1	6	500.00	0.99
22	Jahangirganj	4	8	100.00	-1.20
23	Padampur Chauraha	1	6	500.00	0.99
24	Deoriya	1	6	500.00	0.99
25	Manguradela	3	8	166.67	-0.83
26	Nag Jalalpur	4	9	125.00	-1.06
27	Saidapur	2	7	250.00	-0.38
28	Malipur	4	9	125.00	-1.06
29	Amburpur	2	7	250.00	-0.38
30	Bandipur	1	6	500.00	0.99
31	Bhiyaon	2	6	200.00	-0.65
	Average	2	7	233.82	

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

To exhibit the magnitude of change in total number of market facilities in the selected rural markets, they were classified into 3 categories, markets with high change, medium change and low change. Table 11 and Fig. 6 shows the classification of selected rural markets on the basis of level of change in total number of market facilities in selected rural markets during 1991 to 2011. Among the 31 selected rural markets, 12 markets (38.71 per cent) fall in category of markets with high change in market facilities while 6 markets (19.35 per cent) fall in category of medium change and the rest 13 markets (41.93 per cent) in low change.

Table 11. Classification of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Total Number of Market Facilities (1991–2011)

Low Change (< -0.5)	Medium Change (-0.5 to 0.5)	High Change (> 0.5)
Pratappur Chamurkha	Uthrathu	Bhiti
Bhiyaon	Herapur Mundera	Mijhoura
Pahetipur	Hussianpur	Khemapur
Kasaruwa	Makrahim	Jalalpur
Khaspur	Saidapur	Lorepur Tajan
Manguradela	Amburpur	Rampur Sakarwari
Rasoolpur Mubarakpur		Indaipur
Baskhari		Accthi
Bariyawan		Birhar
Hanswar		Padampur Chauraha
Nag Jalalpur		Deoriya
Malipur		Bandipur
Jahangirganj		

Source: Based on Field Survey, 2010–2011.

Change in market infrastructural facilities vis-à-vis socio-economic development

A detailed assessment in the role of changing market infrastructural facilities is necessary to understand the dynamic nature of the factors responsible for the socio-economic development of participants in the selected rural markets of the study area. Therefore, the 26 socio-economic variables (Table 12) selected at market level from the primary data obtained through field survey were analyzed and were categorized

into 2 broad categories, as (A) change in market infrastructural facilities and (B) Change in socio-economic status of participants. The Table 13 gives the coefficient of correlation of the selected variables. The inter-relationship among 26 variables was established with the help of Karl Pearson’s correlation coefficient technique.

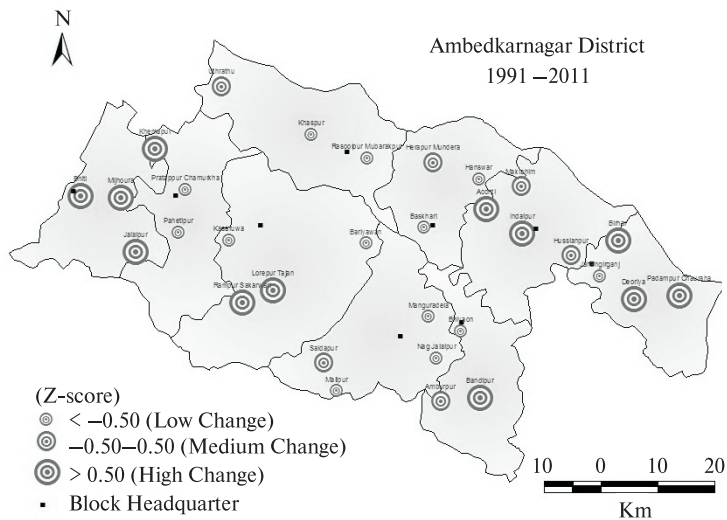


Fig. 6. Distribution of Selected Rural Markets on the basis of Level of Change in Total Number of Market Facilities

Table 12. Selected Variables of Market Infrastructural Facilities and Socio-economic Status of Participants

Variable	Selected Variable
A. Change in Market Infrastructural Facilities	
X_1	Percentage of Shops
X_2	Percentage of Commodities
X_3	Percentage of Urban Goods
X_4	Percentage of Non-agricultural Commodities
X_5	Percentage of Market Facilities
B. Change in Socio-economic Status	
X_6	Percentage Share of Respondents with up to 20 percent Change in Income
X_7	Percentage Share of Respondents with up to 40 percent Change in Income
X_8	Percentage Share of Respondents with above 40 percent Change in Income

Variable	Selected Variable
X_9	Percentage Share of Respondents with Positive Change in Income
X_{10}	Percentage Share of Employed Persons
X_{11}	Percentage of Respondents Acknowledging Saving
X_{12}	Percentage of Total Market Participants
X_{13}	Percentage Share of Women Participants
X_{14}	Percentage Share of Adult (18–30 years) Participants
X_{15}	Percentage Share of Mature (31–50 years) Participants
X_{16}	Percentage Share of Independent (18–50 years) Participants
X_{17}	Percentage Share of OBC Participants
X_{18}	Percentage Share of SC Participants
X_{19}	Percentage Share of Landless Participants
X_{20}	Percentage Share of Marginal Landholders
X_{21}	Percentage Share of Small Landholders
X_{22}	Percentage Share of Educated up to High School
X_{23}	Percentage Share of Educated more than High School
X_{24}	Percentage Share of Literate Participants
X_{25}	Percentage Share of Respondents availing Social and Political Awareness
X_{26}	Percentage Share of Respondents using Mass Media Methods

The rate of development of infrastructural facilities in the selected rural markets of the study area reflects the transformation in their functional magnitude. The likelihood of trade at the markets increased significantly with the improvement in market infrastructure and facilities. The development of rural markets in terms of increase in the number of shops, availability of different kinds of commodities, urban and non-agricultural goods, and improvement of basic infrastructural facilities and services leads to the increase in proportion of market participants and higher employment generation. So, the percent change in the number of shops (X_1) has strong positive correlation with both the change in total market participants (X_{12}) and number of employed persons (X_{10}) at 0.99 respectively. The change in the share of mature participants (X_{15}) shows a positive correlation (0.04) with the change in the number of shops (X_1). It reveals that with the development of rural markets in the study area, the participation of mature population who are the bread earner of their household has increased. The change in the share of OBC participants (X_{17}) also has a strong positive correlation (0.65) with the change in the number of shops (X_1), which clearly stated the increase in the higher participation of backward classes

Table 13.

Correlation Matrix of Variables of Market Infrastructural Facilities and Socio-economic Status of Respondents

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}
X_1	1.00												
X_2	0.27	1.00											
X_3	0.04	0.29	1.00										
X_4	0.08	0.10	0.20	1.00									
X_5	-0.34	-0.03	0.48**	0.53**	1.00								
X_6	-0.05	-0.17	0.07	0.01	0.15	1.00							
X_7	-0.06	0.42	0.12	0.50**	0.46**	-0.37*	1.00						
X_8	0.02	0.09	-0.06	0.03	-0.11	-0.98**	0.44*	1.00					
X_9	0.03	-0.21	-0.10	-0.31	-0.22	-0.23	-0.26	0.23	1.00				
X_{10}	0.99**	0.28	0.05	0.05	-0.36*	-0.07	-0.07	0.03	0.05	1.00			
X_{11}	-0.08	0.18	0.07	0.48*	0.49**	-0.02	0.70**	0.04	-0.07	-0.08	1.00		
X_{12}	0.99**	0.28	0.05	0.05	-0.36*	-0.07	-0.07	0.03	0.05	1.00**	-0.08	1.00	
X_{13}	0.03	0.15	-0.05	0.23	0.45	0.42*	0.38*	0.42*	-0.42*	0.01	0.52**	0.01	1.00
X_{14}	-0.02	0.43	0.29	0.06	0.28	0.09	0.38*	-0.05	-0.14	-0.03	0.19	-0.03	0.33
X_{15}	0.40*	0.16	-0.11	-0.19	-0.36*	-0.34	-0.23	0.27	-0.14	0.42*	-0.33	0.52*	-0.28
X_{16}	0.35	0.29	0.08	-0.16	-0.22	-0.37*	-0.07	0.32	-0.12	0.36*	-0.24	0.36*	-0.22
X_{17}	0.65**	0.49*	0.21	0.54**	0.08	0.10	0.33	-0.11	-0.28	0.64**	0.26	0.64**	0.34
X_{18}	-0.17	-0.35	-0.02	-0.39*	-0.32	-0.01	-0.71**	-0.04	0.23	-0.15	-0.54**	-0.15	-0.49**
X_{19}	0.47**	0.30	-0.24	0.28	-0.11	-0.10	0.24	0.05	-0.26	0.47**	0.23	0.47**	0.26
X_{20}	0.98**	0.32	0.11	0.11	-0.30	-0.06	0.01	0.03	0.04	0.98**	-0.01	0.98**	0.04
X_{21}	0.75**	0.08	0.11	-0.03	-0.25	0.04	-0.09	-0.04	0.07	0.74**	0.00	0.75**	-0.06
X_{22}	0.78**	0.28	0.28	0.20	-0.05	0.11	0.12	-0.11	0.07	0.77**	0.21	0.77**	0.21
X_{23}	0.43*	-0.13	-0.15	-0.26	-0.43*	-0.10	-0.46**	0.04	0.23	0.45*	-0.39*	0.45*	-0.23
X_{24}	0.86**	0.24	0.26	0.15	-0.14	0.07	0.04	-0.08	0.09	0.85**	0.11	0.85**	0.13
X_{25}	-0.06	0.31	0.13	0.48**	0.52**	0.27	0.71**	-0.23	-0.30	-0.07	0.74**	-0.07	0.65**
X_{26}	-0.13	0.01	0.04	0.18	0.42*	0.15	0.61**	-0.11	-0.15	-0.14	0.67**	-0.14	0.67**

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed). ** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Source: Calculated on the basis of data collected through field survey.

in the selected rural markets. Higher participation of backward classes in the commercial activities in rural Indian society is a sign of positive social transformation. The change in the number of shops (X_1) shows a strong relationship with the change in the percentage of landless participants (X_{19}), marginal landholders (X_{20}) and small landholders (X_{21}) at 0.47, 0.98 and 0.75 respectively. The increase in proportion of landless, marginal and small landholders in the selected rural markets indicates the strengthening of weaker section of the society. The change in the share of sellers and traders educated up to high school (X_{22}) and above high school (X_{23}) was found to be positively correlated with the change in the number of shops (X_1) but stronger relationship was seen between X_{22} and X_1 at 0.78.

The level of relationship between change in the number of commodities sold in rural markets (X_2) and the change in the percent share of respondents acknowledging increase in total income up to 40 per cent (X_7) was found to be 0.42, which implies change in marketing structure has increased the income of sellers and traders. Further, X_2 was found to be positively correlated with change in the percent share of adult participants (X_{14}), OBC participants (X_{17}), landless participants (X_{19}) and marginal landholders (X_{20}) at 0.43, 0.49, 0.30, 0.32 and 0.31 respectively. The increase in number of commodities implies the expansion of rural markets which subsequently increased the share of adult participants especially from the backward classes who does not have sufficient landholdings for cultivation. The change in the share of respondents availing social and political awareness through rural markets (X_{25}) was also found to have positive relationship with X_2 . The change in the number of urban goods (X_3) and non-agricultural commodities (X_4) was strongly correlated positively with the change in the number of market facilities (X_5). This reveals enhance in the market facilities assisted the high availability of non-agricultural commodities and urban goods in the selected rural markets of the study area. Further, X_4 was found to be positively correlated with the share of respondents acknowledging change in the total income up to 40 per cent (X_7), change in share of respondents acknowledging saving (X_{11}) and change in the share of respondents availing social and political awareness through rural markets (X_{25}) at 0.49, 0.48 and 0.48 respectively. The relationship between change in the share of OBC participants (X_{17}) and X_4 was also found to be positive at 0.54. The growth of rural markets encouraged the higher participation of backward classes to perform the diverse nature of works in the rural markets. The social and political awareness among respondents has also increased to a large extent. The share of respondents acknowledging rise in income and saving has also increased.

The change in number of market facilities (X_5) was found to be positively correlated with the share of respondents acknowledging change in total income up to 40 per cent (X_7), share of respondents acknowledging change in saving (X_{11}), change in the share of women participants (X_{13}), change in the share of respondents availing social and political awareness through rural markets (X_{25}) and change in the share of respondents using mass media methods (X_{26}) at 0.46, 0.49, 0.45, 0.52 and 0.42 respectively.

Thus, the growth of rural markets and increase in the number of market facilities has explored different kinds of marketing activities and has motivated the participants to enter into the various non-traditional professions which had increased their level of income and saving. The market development facilitates the exposure to mass media and socio-political awareness and higher participation of marginal/small farmers and women in marketing activities.

The study highlighted that the rate of transformation is higher in small rural markets as compared to large markets. It is due to the fact that these markets have shown a considerable growth in market facilities, employment and income generation to its participants with respect to big markets. The lower order or small rural markets are the potential centres for rural development. Study has identified various market centres which do not have required basic infrastructural facilities as well as factors which are responsible for their uneven development in the study area. If an effective and adequate plan should be formulated, they could form the keystone of a spatial strategy of rural development. The present study may be helpful in the development of rural markets as well as in designing and projecting plans for integrated rural development in other areas of the country.

References

Eff E.A., Jensen C.D. The Integration of Periodic Markets in Mayan Guatemala: A Gravity Approach. Middle Tennessee State University. Department of Economics and Finance. Working Paper Series. Murfreesboro, 2007. P. 1–27.

Khan N., Ali A. Periodic Markets and Rural Transformation in Gonda District, Uttar Pradesh, India // Focus. The American Geographical Society. 1998. Spring edition. P. 34–37.

Khan M.M., Khan N. Transformation of Socio-economic Status of Rural Traders in North India: A Case Study // Transformation of Socio-Economic Space of Europe and Asia in Post-soviet Era / ed. by N.I. Bykov, D.A. Dirin, C.M. Madry. Barnaul (Russia). Publisher of Altai State University. 2014. Vol. 2. P. 161–178.

Khan N., Khan M.M. Rural Economic Development through Rural Markets: A Grass Roots Level Study // Scope & Challenges of Rural Marketing in India / ed. by S. Raizada, V. Agarwal. New Delhi: Excel Books, 2010. P. 132–140.

I. Sloev, M. Nastych

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

PROFIT SHARING CONTRACTS AND QUALITY IMPROVEMENTS IN COMPETING SUPPLY CHAINS

Introduction

The problem of coordination within a supply chain has got a lot of attention in both economics and management literature. In this article we consider the supply chain consisting of two firms: the supplier, who produces an intermediate good, and the manufacturer, who uses the intermediate good to produce a final product. The quality of the intermediate good (which may be either high or low) determines the quality of the final product. To produce the intermediate good of high quality the supplier must undertake the costly investments. We assume that the quality of the intermediate good is observable, but not contractible. Thus, the payment from manufacturer to supplier cannot be conditional on the quality level. In such situation neither a simple linear pricing contract nor a two-part tariff may serve as efficient mechanism of coordination. We assume the manufacturer holds all the bargaining power and uses a profit sharing contract to motivate the supplier to undertake the desired level of the investments. We assume that the supply chain competes with the other firms that produce non-perfect substitutes.

Our main purposes are (i) to investigate the efficiency of the profit sharing contracts for achieving coordination within the supply chain, and (ii) to study how does the market environment (in particular, the strength of competition measured by the number of competing firms) affects the equilibrium chain's profit, the manufacturer's incentive to produce the high/low quality product and several assumptions we argue that the strength of competition affects the supply chain internal coordination.

An investigation of the effect of market competition on the optimal within chain decision is the main novelty of a proposed model. Up to now, most of authors consider the interaction in a single chain or at most the interaction between two supply chains. For example, Anderson and Bao [2010] analyze a price competition between two chains and obtain results for an arbitrary number of firms. However, their analysis is limited to the cases of a full integration and complete.

Also our article links three different fields of literature: the hold-up problem resolving, the quality improvement in supply chains, and the contract theory. The classical papers of Grossman and Hart [1986], Hart and Moore [1990], and Williamson [1975; 1985] demonstrate that non-contractibility of investments leads to underinvestment and investigate the efficient property rights allocation. Several other solutions of the hold-up problem have been also proposed: vertical integration [Williamson, 1979], shifting control rights [Aghion, Bolton, 1992], and authority relationship [Aghion, Tirol, 1997]. Chung [1991], Aghion et al. [1994], Noldeke and Schmidt [1995] show efficiency of the ex-post renegotiation when one party has the whole bargaining power. Acemoglu et al. [2007] analyze the relationship between contractual incompleteness and technology adoption.

Xie et al. [2011] consider two supply chains competing in quality of products produced and compare two possible structures of each chain: full integration and decentralization. Chao et al. [2009] focus on not contractible investments in quality by supplier in the single supply chain and show that a cost sharing contracts may lead to the efficient outcome. Inderst and Wey [2007] use the rent-sharing contracts considering bargaining power with the cooperative game framework in their model of strategic oligopoly.

We investigate the impact of competitive fringe on firms' relations within chain, namely, on firms' incentives for profit sharing and investing to resolve the hold-up problem. Moreover, up to now, competition between chains has been considered (with few exceptions) in a simple setup of duopoly. Due to difficulties arising when a fully strategic behavior is analyzed, authors employ only simple structures of interactions within and among chains. The monopolistic competition framework allows us go further and provides more insights on both types of interactions. In particular, we obtain that (i) market competition affects an efficiency of a within-chain interaction, (ii) for some range of parameters, efficiency may be restored, and (iii) stronger competition may lead to higher chain's profit. In other words, we have an example of "profit increasing competition".

The paper is structured as follows. The next section is devoted to the formal description of our model of supply chain operated in the competitive market. Further, in section 2 we find an equilibrium of the model and the parameter of the profit sharing contract. In section 3 we discuss the equilibrium and efficiency under certain assumptions. We summarize our findings in last Section.

1. The basic model and preliminary results

Consider a supply chain consisting of two firms: the supplier (S), who produces the intermediate good, and the manufacturer (M), who uses the intermediate good to produce the final product. The intermediate good may be of a high or a low qual-

ity and the quality level of the intermediate good determines the quality of the final product, which may be also either high or low, $v = \{H, L\}$. We assume that the quality of the intermediate good is observable, but not contractible. Thus, the payment from the manufacturer to the supplier cannot be conditional on the quality level. We assume that the intermediate product of low quality may be produced at marginal cost c_L , which we normalize to zero. To produce the intermediate good of high quality the supplier must bear the cost $c_H > c_L$. The manufacturer transforms one unit of intermediate product to one unit of final good at the marginal cost $c_M > 0$.

We consider the following interaction within the chain. At stage one, the manufacturer requires the supplier to produce Q units of the intermediate good and commits to the share $a \in [0, 1]$ of splitting the operational profit. At stage two, the supplier chooses the level of quality of the intermediate product $u = \{H, L\}$. At the third stage, the manufacturer sells Q units of the final product of quality v . Simultaneously, each competing firm $i \in (0, N]$ sells its output q_i to maximize its profit.

The chain competes at the market with a competitive fringe. Namely, there is a mass N of firms producing heterogeneous products, which are not-perfect substitutes for the manufacturer's product. The representative consumer's utility function is quasi-linear with a quadratic subutility [Ottaviano et al., 2002]:

$$U = \int_0^N (A^i q_i - B^i q_i^2 / 2 - G^i q_i \sum_0^N q_j dj) di + E, \quad (1)$$

where $A^0 = A(v), B^0 = B(v), G^0 = G(v)$ are parameters that characterize the utility from a consumption of the chain's product (and determine the demand on the manufacturers' product depending on its quality), $q_0 = Q$ is a consumption of the manufacturer's product; $A^i = A^f, B^i = B^f, C^i = C^f$ for all $i \in (0, N]$ are parameters that determine the demand for the differentiated products produced by the firm i from the competitive fringe, and q_i is its output, and E is the consumer's expenditures for outside products. The representative consumer maximizes her utility choosing

$Q, \{q_i \in (0, N],$ and E subject to a budget constraint $\int_0^N p_i q_i di + E \leq I$, where I is the consumer's income. We assume that I is sufficiently high, such that in equilibrium $E > 0$.

The utility function corresponds to the following system of demands:

$$\begin{aligned} p_0 &= A(u) - B(u)Q - G(u) \int_0^N q_j dj, \\ p_i &= A^i - B^i q_i - G^i \int_0^N q_j dj. \end{aligned} \quad (2)$$

The profit of each competitive firm is as follows:

$$p_i^e = (p_i - c^f)q_i. \quad (3)$$

Selling Q units of quality v , the manufacturer gets the following operational profit $(P(v) - c_M)Q$.

Suppose the manufacturer uses a profit sharing contract in its relation with the supplier. That is, the manufacturer commits that the supplier will get the share α of the operational profit. Then, the final manufacturer's and supplier's profits are as follows, respectively:

$$\begin{aligned} \pi_M(v, Q, \alpha) &= (1 - \alpha)(P(v) - c_M)Q, \\ \pi_S(v, Q, \alpha) &= \alpha(P(v) - c_M)Q - c_S(v)Q. \end{aligned} \quad (4)$$

Thus, the supplier bears the full cost of producing the product of quality v , while it receives the share α of the operational profit.

2. Characterization of equilibrium

Competitive fringe. We start with analysis of the optimal behavior of competing firms. While all competitors and the supply chain are monopolists for their product, due to the small size relative to market (more precisely each firm is of measure zero), actions of any single firm have no impact on the market aggregates. Thus, the optimality condition for an output of a competing firm, $d\pi_i / dq_i = 0$ is given as follows:

$$A^f - 2B^f q_i - G^f \int_0^N q_j dj - c^f = 0. \quad (5)$$

Hereinafter we assume that $q_i = q$ for all $i \in (0, N]$. In such a symmetric equilibrium we have the following:

$$q = \frac{A^f - c^f}{2B^f + G^f N}. \quad (6)$$

Then the total output of the competitive fringe is as follows:

$$Nq = \frac{(A^f - c^f)N}{2B^f + G^f N}, \quad (7)$$

and it monotonically increases in N and bounded by the level $z \equiv (A^f - c^f) / G^f$. The profit of each competitive firm $\pi = (A^f - c^f)^2 / (2 + G^f N)^2 > 0$ for any N .

The chain: the supplier's decision. Let denote $P^H = P(H)$, $P^L = P(L)$ and π_S^H and π_S^L be the supplier's profit when the quality is high and low, respectively. Given

the output level Q and the profit share α , the supplier prefers the high quality if and only if

$$\begin{aligned}\pi_S^H &= \alpha(P^H - c_M)Q - c_H Q, \\ &> \alpha(P^L - c_M)Q = \pi_S^L.\end{aligned}\quad (8)$$

This is equivalent to

$$\alpha([A^H - A^L] - [B^H - B^L]Q + [G^L - G^H]Nq) > c_H. \quad (9)$$

The impact of the quality level on the demand is determined by $A^H - A^L$, $B^H - B^L$, $G^L - G^H$. Given this impact and the cost of producing the high quality good c_H , the supplier chooses to produce the high quality if its share of the operational profit is sufficiently large: $\alpha > \alpha^*$, with α^* given as follows

$$\alpha^* = c_H / (A_H - A_L - (B_H - B_L)Q) + G_L - G_H)Nq). \quad (10)$$

Note, α^* describes the minimum level of the profit share which motivates the supplier to produce high quality good. As the output of the competitive fringe Nq increases in N , and $G^H < G^L$, we have that α^* decreases in N . The parameters of the model are such that $c_H < (A_H - A_L - (B_H - B_L)Q) + G_L - G_H)Nq$ for the α to be less than 1. Otherwise, there is no contract, which could ensure the production of high quality.

The chain: the manufacturer's decision. If the manufacturer decides to produce the low quality product, then setting $a = 0$ it may obtain the profit

$$\max_{Q^L} \pi_M^L = (P^L - c_M)Q^L. \quad (11)$$

Setting $a = a^*$, the manufacturer may obtain the final profit

$$\max_{Q^H} \pi_M^H = (1 - \alpha^*)(P^H - c_M)Q^H. \quad (12)$$

3. Model solution

3.1. Special case I

To simplify an exposition of the model, let's assume that the manufacturer meets the capacity contrarian $Q^H = 1$, whereas the optimal Q^{*L} and Q^{*H} solving Eqs. (11) and (12) are not less than unity. Effectively, this assumption prescribes the fixed level of outputs for each quality level $Q^L = Q^H = 1$. The sufficient condition for this is

$$Q^{*L} = \frac{A^L - G^L Nq - c_M}{2B^L} \geq 1. \quad (13)$$

Then, the level of the profit share α^* , which is sufficient to motivate the supplier to produce the high quality good, may be written as follows:

$$\alpha^* = c_H / (A_H - A_L - (B_H - B_L)Q) + G_L - G_H)Nq), \quad (14)$$

where $D = [A^H - A^L] - [B^H - B^L] > 0$. Note, that α^* decreases in N , $\alpha^* = c_H / D$ for $N = 0$, and

$$\lim_{N \rightarrow \infty} \alpha^* = \frac{c_H}{D + (G^L - G^H)z}, \quad (15)$$

so $0 < c_H < D$ in order to satisfy the condition $0 < \alpha < 1$.

Thus, for $N = 0$ the manufacturer has no incentives to produce the high quality product if $\pi_M^H < \pi_M^L$ or

$$c_H > \frac{D^2}{A^H - B^H - c_M}. \quad (16)$$

Now, let's consider the case when N is large enough for the manufacturer's profit to be higher if it sells the high quality product. It is equivalent to the following condition:

$$c_H < (D + [G_L - G_H]z)^2 / (A_H - B_H - G_Hz - c_M). \quad (17)$$

In other words, whenever the conditions (16) and (17) hold there exists unique N^u such that for all $N > N^u$ it holds that (i) the supplier chooses to produce the intermediate good of the high quality and (ii) the manufacturer profit is higher if the higher quality product is produced. Clearly, for all $N > N^u$ the manufacturer's profit is maximized when $\alpha = \alpha^*(N)$. We can summarize this in the following proposition.

Proposition: *Suppose $Q^L = Q^H = 1$ and conditions (16) and (17) hold. Then, (i) if the competitive strength is low ($N < N^u$), the supply chain produces low quality product and the optimal profit share $\alpha^* = 0$, (ii) if the competitive strength is high ($N > N^u$), the supply chain produces high quality product, and the optimal profit share $\alpha^* > 0$ is determined by Eq. (14).*

Supply chain's profits. For any $N < N^u$, we have

$$\begin{aligned} \pi_M^L &= A^L - B^L - G^L Nq - c_M, \\ \pi_S^L &= 0. \end{aligned} \quad (18)$$

For any $N > N^u$ the profits given as follows:

$$\begin{aligned} \pi_M^H &= (1 - \alpha^*)(A^H - B^H - G^H Nq - c_M), \\ \pi_S^H &= \alpha^*(A^H - B^H - G^H Nq - c_M) - c_H. \end{aligned} \quad (19)$$

Using Eq. (14) we have

$$p_s^H = \frac{A^L - B^L - G^L Nq - c_M c_H}{D + [G^L - G^H] Nq} c_H. \quad (20)$$

Thus, $\pi_s^H > 0$ for any $N > N^u$. Moreover, π_s^H decreases in N . It is worth noting, that this is the analog of information rent in a principal-agent problem.

As α^* decreases in N , and the operational profit, $A^H - B^H - G^H Nq - c_M$, decreases in N , the impact of changes in N on the manufacturer's profit is ambiguous. We illustrate it by the following example.

Example 1. The Fig. 1 depicts the plots of manufacturer's profit with the same parameters of $A^H = 14$, $A^L = 12$, $A^f = 10$, $c_M = c^f = 0$, $G^L = G^f = 0.7$, $B^H = 0.8$, $B^L = B^f = 1$, $c_H = 1$, and different parameters of $G^H = 0.06$ for dots line, $G^H = 0.3$ for solid line, and of $G^H = 0.6$ for dash line. Thus, here we can see an increasing, non-monotonic and decreasing manufacturer's profit, respectively.

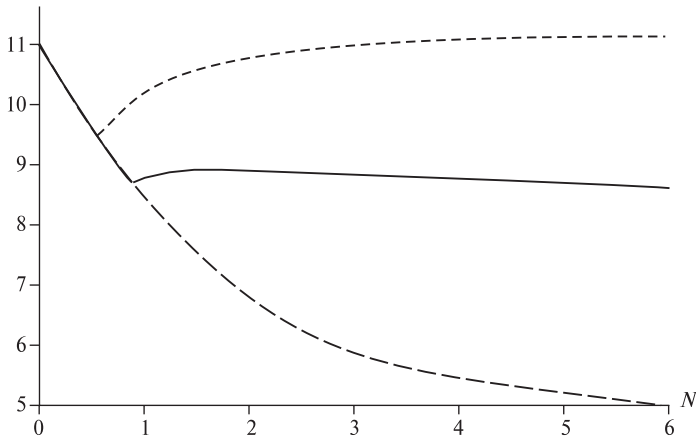


Fig. 1. Increasing, decreasing and non-monotonic manufacturer's profit

As N^u is such that $p_M^L(N^u) = p_M^H(N^u)$ and the supplier's profit jumps from zero to some positive level, we have that the profit of the chain (that is the sum of the manufacturer's and the supplier's profit) also has a positive jump at N^u . This leads to the following statement.

Proposition: *Suppose $Q^L = Q^H = 1$. Then an increase in the number of competitive firms from $N^u - e$ to $N^u + e$ results in a strictly positive increase in the chain's profit.*

The Fig. 2–3 depict the plots of manufacturer's profit, the supplier's profit and the chain profit for the parameters $A^H = 14$, $A^L = 12$, $A^f = 10$, $c_M = c^f = 0$, $G^L = G^f = 0.7$, $G^H = 0.3$, $B^H = 0.8$, $B^L = B^f = 1$, $c_H = 1$.

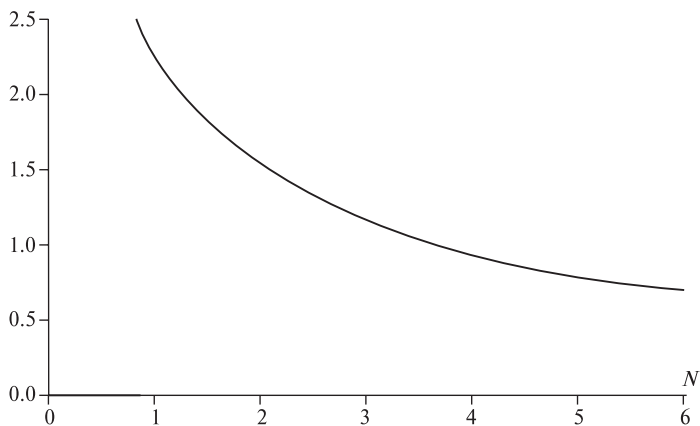


Fig. 2. The supplier's profit

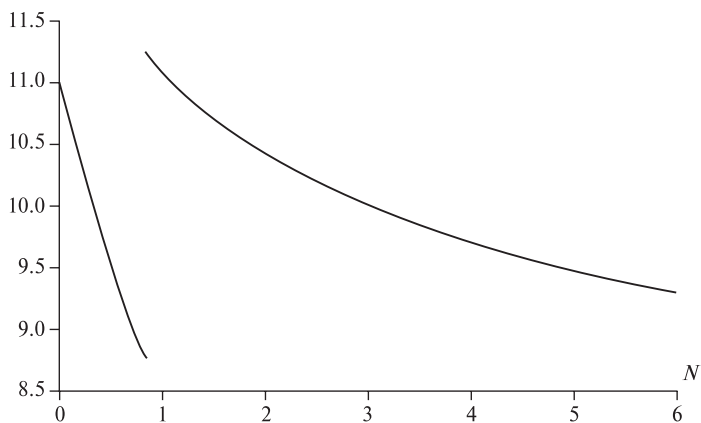


Fig. 3. The chain's profit

3.1.1. Efficiency

Proposition: Suppose $Q^L = Q^H = 1$ and conditions (16) and (17) hold. Then, for $N > N^*$ the profit sharing contract maximizes the chain's profit.

Let us prove this proposition further. Consider the problem of maximization of the chain's profit under capacity constraint:

$$\max_{\nu} \Pi = [A(\nu) - B(\nu)] - G(\nu)Nq - c_{\nu}. \quad (21)$$

The optimal $v = H$ if and only if

$$A_H - B_H - G_H Nq - c_H = A_L - B_L - G_L Nq \quad (22)$$

or

$$D + (G_L - G_H) Nq = c_H \quad (23)$$

or

$$Nq = (c_H - D)/(G_L - G_H). \quad (24)$$

As $c_H < D$, it is always optimal for a chain to set $v = H$ for any N . Therefore, the profit sharing contract leads to efficient outcome (maximizes the chain's profit) for $N > N^u$. Otherwise, the outcome is not optimal from the chain's point of view (however, it is optimal for the manufacturer).

3.2. Special case II

Here we relax the assumption about the capacity constraint but we assume $B^H = B^L = B$ to simplify further calculations. As is well known, the parameter $B^i > 0$ in the quadratic utility function (1) exhibits love for variety. Fixing this parameter we reduce the utility to a symmetric dispersion in the consumption of varieties.

Solving Eqs. (11) and (12) the optimal Q^{*L} and Q^{*H} are

$$\begin{aligned} Q^{*H} &= \frac{A^H - G^H Nq - c_M}{2B}, \\ Q^{*L} &= \frac{A^L - G^L Nq - c_M}{2B}. \end{aligned} \quad (25)$$

Then, the level of the profit share α^* , which is sufficient to motivate the supplier to produce the high quality good, may be written as follows:

$$\alpha^*(N) = c_H / (A^H - A^L + (G^L - G^H)Nq). \quad (26)$$

Note, that α^* decreases in N as in the previous case, $\alpha^* = c_H / [A^H - A^L]$ for $N = 0$, and

$$\lim_{N \rightarrow \infty} \alpha^* = \frac{c_H}{A^H - A^L + (G^L - G^H)z}, \quad (27)$$

so $0 < c_H < [A^H - A^L]$ in order to satisfy the condition $0 < \alpha < 1$.

Otherwise, the manufacturer may obtain the final profit

$$\pi_M^H(Q^{*H}) = \frac{(A^H - G^H Nq - c_M)^2 (A^H - A^L - (G^H - G^L)Nq - c_H)}{4B(A^H - A^L - (G^H - G^L)Nq)}. \quad (28)$$

Thus, for $N = 0$ the manufacturer has no incentives to produce the high quality product if $\pi_M^H < \pi_M^L$ or

$$c_H > \frac{(A^H - A^L)^2 (A^H + A^L - 2c_M)}{(A^H - c_M)^2}. \quad (29)$$

Now, let's consider the case when N is large enough for the manufacturer's profit to be higher if it sells the high quality product. This implies the following condition:

$$c_H < \frac{(A^H - A^L + [G^L - G^H]z)^2 (A^H + A^L - [G^L + G^H]z - 2c_M)}{(A^H - G^H z - c_M)^2}. \quad (30)$$

In other words, whenever the conditions (29) and (30) hold there exists unique N^u such that for all $N > N^u$ it holds that (i) the supplier chooses to produce the intermediate good of the high quality and (ii) the manufacturer profit is large comparing to the low quality. Clearly, for all $N > N^u$ the manufacturer's profit is maximized when $\alpha = \alpha^*(N)$. For all $N < N^u$, we have $\pi_M^H < \pi_M^L$ with the share $\alpha^*(N)$, which is sufficient to motivate the supplier to produce the high quality good. We can summarize this in the following proposition.

Proposition: *Suppose $B^H = B^L = B$ and conditions (29) and (30) hold. Then, (i) if the competitive strength is low, the supply chain produces low quality product and the optimal profit share $\alpha^* = 0$, (ii) if the competitive strength is high, the supply chain produces high quality product, and the optimal profit share $\alpha^* > 0$ is determined by Eq. (26).*

Firms' profits. For any $N < N^u$, the manufacturer decides to produce the low quality product, and we have

$$\pi_M^L = \frac{(A^L - G^L Nq - c_M)^2}{4B}, \quad (31)$$

$$\pi_S^L = 0.$$

For any $N > N^u$ the profits given as follows:

$$P_M^H = -\frac{(A^H - G^H Nq - c_M)^2 (A^H - A^L + G^L - G^H) Nq - c_H}{4B(A^H - A^L - (G^H - G^L) Nq)}, \quad (32)$$

$$P_S^H = c_H \frac{(A^H - G^H Nq - c_M)^2}{AB(A^H - A^L + G^L - G^H) Nq} - 1.$$

The joint profit of the manufacturer and the supplier in this case is

$$\pi_M^H(Q^{*H}) + \pi_S^H(Q^{*H}) = \frac{(A^H - G^H Nq - c_M)(A^H - G^H Nq - 2c_H - c_M)}{4B}. \quad (33)$$

As the supplier's profit jumps from zero to a positive level when $N = N^u$, we have that the profit of the chain (that is the sum of the manufacturer's and the supplier's profit) also has a positive jump at $N = N^u$. This leads to the following statement.

Proposition: *Suppose $B^H = B^L = B$. Then an increase in the number of competitive firms from $N^u - e$ to $N^u + e$ results in a strictly positive increase in the chain's profit.*

Further, we provide here a particular example that demonstrates the effect of the external competitive environment on the internal manufacturer and supplier interaction in supply chain. The Fig. 4 depicts the manufacturer's profit (solid line), the supplier's profit (dots line) and the joint profit (dash line) for the parameters $A^H = 14$, $A^L = 12$, $A^f = 10$, $B^f = B^H = B^L = B = 1$, $G^L = G^f = 0.7$, $G^H = 0.3$, $c_H = 1$, $c_M = c^f = 0$.

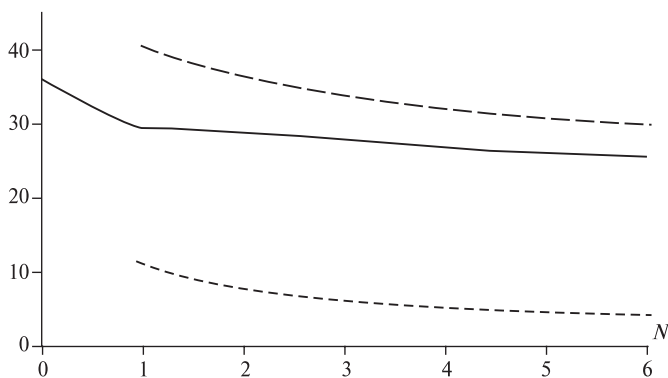


Fig. 4. The manufacturer's profit (solid), the supplier's profit (dots) and joint profit (dash)

3.2.1. Efficiency

Proposition: *Suppose $B^H = B^L = B$ and conditions (29) and (30) hold. Then, for $N > N^u$ the profit sharing contract maximizes the chain's profit.*

Let us prove this proposition further. Consider the problem of maximization of the chain's profit with no capacity constraint but with fixed parameter $B = B(v)$:

$$\max_{Q(v), v} \Pi = Q(v)[A(v) - BQ(v) - G(v)Nq - c_M - c_v]. \quad (34)$$

The optimal Q^{*L} and Q^{*H} are

$$Q^{*H} = \frac{A^H - G^H Nq - c_M - c_H}{2B}, \quad (35)$$

$$Q^{*L} = \frac{A^L - G^L Nq - c_M}{2B}.$$

Then the optimal $v = H$ if and only if

$$A^H - G^H Nq - c^H = A^L - G^L Nq \quad (36)$$

or

$$Nq = (c^H - A^H - A^L)/(G^L - G^H). \quad (37)$$

As $c_H < [A^H - A^L]$, it is always optimal for a chain to set $v = H$ for any N . Therefore, the profit sharing contract leads to efficient outcome (maximizes the chain's profit) for $N > N^u$. Otherwise, the outcome is not optimal from the chain's point of view (however, it is optimal for the manufacturer).

3.3. General case

Solving Eq. (11) we obtain the optimal Q^{*L} and the manufacturer's profit $\pi_M^L(Q^{*L})$:

$$Q^{*L} = \frac{(2B^f + G^f N)(A^L - c_M) - (A^f - c^f)G^L N}{2B^L(2B^f + G^f N)}, \quad (38)$$

$$\pi_M^L = \frac{((2B^f + G^f N)(A^L - c_M) - (A^f - c^f)G^L N)^2}{4B^L(2B^f + G^f N)^2}$$

and solving Eq. (12) we can obtain the optimal Q^{*H} and the manufacturer's profit $\pi_M^H(Q^{*H})$.

Under particular conditions on parameters of the model there exists unique N^u such that for all $N > N^u$ it holds that (i) the supplier chooses to produce the intermediate good of the high quality and (ii) the manufacturer profit is large comparing to the low quality case. We can summarize this in the following proposition.

Proposition: *Under certain conditions on parameters of the model, (i) if the competitive strength is low the supply chain produces low quality product and the optimal profit share $\alpha^* = 0$, (ii) if the competitive strength is high, the supply chain produces high quality product, and the optimal profit share $\alpha^* > 0$.*

Supply chain's profits. For any $N < \tilde{N}$, we have

$$\pi_M^L = \frac{((2B^f + G^f N)(A^L - c_M) - (A^f - c^f)G^L N)^2}{4B^L(2B^f + G^f N)^2}, \quad (39)$$

$$\pi_S^L = 0.$$

For any $N > N^u$ the profits given as follows:

$$\pi_M^H = (1 - \alpha^*)(A^H - B^H Q^{*H} - G^H Nq - c_M)Q^{*H}, \quad (40)$$

$$\pi_S^H = \alpha^*(A^H - B^H Q^{*H} - G^H Nq - c_M)Q^{*H} - c_H.$$

Thus, $\pi_s^H > 0$ for any $N > N^u$. Moreover, π_s^H decreases in N . As N^u is such that $\pi_M^L = \pi_M^H$ and the supplier's profit jumps from zero to some positive level, we have that the profit of the chain (that is the sum of the manufacturer's and the supplier's profit) also has a positive jump at N^u . This leads to the following statement.

Proposition: *An increase in the number of competitive firms from $N^u - e$ to $N^u + e$ results in a strictly positive increase in the chain's profit.*

3.3.1. Efficiency

Consider the problem of maximization of the chain's profit:

$$\max_{Q(v), v} \Pi = Q(v)[A(v) - B(v)Q(v) - G(v)Nq - c_M - c_v]. \quad (41)$$

In general case the optimal v , and $Q^*(v)$ for the chain differ from the optimal v , and $Q^*(v)$ for the manufacturer obtained from the Eqs. (11) and (12). Therefore, the profit sharing contract does not always lead to efficient outcome, and thence, the following statement is true:

Proposition: *The profit sharing contract does not maximize the chain's profit in general case.*

Conclusion

We analyze the role of profit sharing contracts for the coordination within the supply chain when quality improvement is associated with the hold-up problem. We show that the strength of market competition affects the firms' relations within the chain in a several ways. Firstly, we find that market competition affects an efficiency of the within-chain interaction. Under a weak competition the manufacturer may prefer to keep all profit; thus other partners have no incentives for costly quality improvement. However, the stronger competition increases the role of quality improvement and results in the profit sharing that motivates costly investments in quality improvement. Secondly, we find that for some range of parameters, the profit sharing contract serves as efficient mechanism of the coordination within the supply chain. Finally, we find that the stronger competition may lead to the higher chain's profit.

References

- Acemoglu D., Antràs P., Helpman E.* Contracts and Technology Adoption // The American Economic Review. 2007. Vol. 97. No. 3. P. 916–943.
- Aghion P., Bolton P.* An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting // The Review of Economic Studies. 1992. Vol. 59. No. 3. P. 473–494.

Aghion P., Tirole J. Formal and Real Authority in Organizations // Journal of Political Economy. 1997. Vol. 105. No. 1. P. 1–29.

Aghion P., Dewatripont M., Rey P. Renegotiation Design with Unverifiable Information // Econometrica: Journal of the Econometric Society. 1994. Vol. 62. No. 2. P. 257–282.

Anderson E.J., Bao Y. Price Competition with Integrated and Decentralized Supply Chains // European Journal of Operational Research. 2010. Vol. 200. No. 1. P. 227–234.

Chao G.H., Iravani S.M.R., Savaskan R.C. Quality Improvement Incentives and Product Recall Cost Sharing Contracts // Management Science. 2009. Vol. 55. No. 7. P. 1122–1138.

Chung T.Y. Incomplete Contracts, Specific Investments, and Risk Sharing // The Review of Economic Studies. 1991. Vol. 58. No. 5. P. 1031–1042.

Grossman S.J., Hart O.D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // The Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. No. 4. P. 691–719.

Inderst R., Wey C. Buyer Power and Supplier Incentives // European Economic Review. 2007. Vol. 51. No. 3. P. 647–667.

Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. No. 6. P. 1119–1158.

Noldeke G., Schmidt K.M. Option Contracts and Renegotiation: A Solution to the Hold-up Problem // The RAND Journal of Economics. 1995. Vol. 26. P. 163–179.

Ottaviano G.I.P., Tabuchi T., Thisse J.F. Agglomeration and Trade Revisited // International Economic Review. 2002. Vol. 43. P. 409–436.

Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N.Y.: The Free Press, 1975.

Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. N.Y.: The Free Press, 1985.

Williamson O.E. Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22. No. 2. P. 233–261.

Xie G., Yue W., Wang S., Lai K.K. Quality Investment and Price Decision in a Risk-averse Supply Chain // European Journal of Operational Research. 2011. Vol. 214. No. 2. P. 403–410.

R. Nirmal

Madras Institute of Development
Studies, Adyar, Chennai

INCORPORATING INTERMEDIARIES IN THE ANALYSIS OF LAND MARKETS

Introduction

This paper is motivated by the difficulty of defining the markets for land within the mainstream economics framework of market. Markets for land differ from the markets of other commodities as it doesn't fit easily into the concepts of 'structure of the market' as well as to the 'extent of the market'. Applying the market structure methodology for the markets of land requires the identification of the sellers and buyers and other agents associated in the transaction of property rights of land so as to fit into the framework of market structure. Literature mainly considers the land sales market participants as given while analysing the plausible reasons for market participation and non participation [Deininger, Feder, 1998; Basu, 1984; etc]. Disaggregating the various participants of a market is essential as it brings to light all participants that take part in the transaction process directly or indirectly while influencing the market outcomes in a significant way. This is important for market agents that are hidden in the general conceptualization of markets and can be a source of governance issues such as tax evasion and thereby contribute to generation of black money. While there is awareness regarding the participation of middlemen in the real estate transactions in developed economies, very little has been studied regarding their role and their income generation from the land and real estate markets in developing economies. Even though the involvement of middlemen in land market transactions is visible, there is very little evidence on their role from a policy as well as academic viewpoint in developing economies. Rubinstein and Wolinsky [1987] one of the earliest to model the influence of intermediary in the market exchange process had said: 'Despite the important role played by intermediation in most markets, it is largely ignored by the standard theoretical literature.' Similarly, from a policy perspective, the intermediating middlemen in markets are rarely considered in policy decisions. This paper attempts to model the land markets in a simple schematic way by bringing into prominence all its participants.

Methodology

Using Agent based modelling (ABMs) methodology, this paper models the various participants of land markets thereby bringing out the crucial role of the in-

formation in market outcomes in the form of middlemen. Section one provides a quick review regarding the modelling of land markets. Field inputs regarding the functioning of broker in land markets were collected from a peer group of 20 middlemen who operate in land and real estate markets in Kerala. Taking cue from this, in section two, an attempt to model the interactions among intermediaries using a simple schematic model based on field inputs from the middlemen is done. Section three provides an overview of the role of middlemen in markets, especially land markets while providing a network model regarding their *modus operandi*.

1. Land markets — An illustrated review

In conventional economics, land market outcome or price formation reflects the highest rent where the equilibrium was achieved under the assumptions of demand and supply of homogeneous land. Here, the Ricardian postulate formalised the relationship between the quality (fertility) of land and land rent, with higher rents for higher-quality/productivity land. Subsequently, von Thunen included the relationship between transportation costs for agricultural goods to the central business district (CBD) and land rents and postulated that the land will be allocated to the highest bidder, with the extensive margin at which a bid for one crop exceeds the next-lowest valued crop defining locations of bands of crop types in concentric circles around the CBD. This model was extended later by incorporating features like utility for various distances from the CBD, the density of each location by Alonso (1964) while the effects of open-space amenities and spatial externalities and others respectively [Parker, Filatova, 2008].

Based on these ideas, the traditional land market was schematised previously [Ibid., p. 455]. This representation just represents the equilibrium price formation without the actual exchange process, essential institutional setups, and agents that engage in transactions. The usual criticisms of the standard neoclassical market models also apply to these types of land market formulations.¹ However, each transaction also undergoes different types of interactions prior to final market exchange. The life cycle of a transaction can be depicted into three stages, representing the fundamental steps that parties must go through in order to conduct trade [Mackie-Mason, Wellman, 2006, p. 1385].²

¹ Markets are dynamic and may be out of equilibrium, the agents are not rational and don't have full information, and the agents may not be representative. The standard economics model also doesn't take of the agent-agent, and agent-environment interactions [Parker, Filatova, 2008].

² The three steps are connecting (searching for the potential partner), dealing (negotiation) and exchanging (actual transaction).

Incorporating these processes also into the domain of markets is necessary to understand the dynamic nature as well as the various agent-agent, and agent-institutional interactions embroiled in the market functioning.³ However, this has to be inter-linked with agent and institutional background. Mackie-Mason and Wellman [2006, p. 1386] have developed market place mechanism which incorporates market place system within an institutional environment. They provide a different but broader definition for markets, market place system, market mechanism and agents. Whereas their *market place system* represents all agents who participate in the market, *mechanism* deals with rules, practices and social structures of a social choice process specifying (1) permissible actions (often limited to messages, expressible as a communication protocol) and (2) outcomes as a function of agent actions. Similarly, *market mechanism* refers to the transaction process mentioned in Fig. 3. And *agents* denote the participants in the market who are however considered to have autonomous rational decision making abilities. The schematic representation of market by Mackie-Mason and Wellman [2006] can be used to incorporate the transactions of land market.

Parker and Filatova [2008, p. 457] have developed a conceptual scheme for land market model using the ABM technique. This scheme detail both demand and supply sides, while illustrating agent level interactions. They argue that, based on land characteristics and individual preferences, buyers and sellers form bid and ask prices for properties, which are functions of their willingness to pay (WTP) and willingness to accept (WTA). While negotiation with potential traders over a transaction price, a successful negotiation results in market transaction. Transaction prices one decided influence bid and ask prices in the future and therefore an altered land use sends feeds back into the spatial neighborhood. The existing ABMs explaining land sales market transactions takes care of land characteristics, various agents involved and agent level interactions and negotiations that will lead to the market clearing process [Ibid.]. But importantly, the preliminary step in the analysis of a market is to define the participants. The interactions among various participants in the land market is also provided by Parker and Filatova [Ibid., p. 458] in the case of an urban residential area, where the major participating agents are shown. Several agent types that participate on both the supply and demand side were identified as households, developers and rural land owners. Both the farmer and (relocating) households form the supply side, whereas the buyers are the developer and the purchasing households. The transactions results from the equilibrium between the willingness to pay of the buyer and willingness to accept by the seller.

Now this interaction effectively identifies some of the participants of an urban residential market such as the buying and selling households, the developer and the

³ Whereas our concern is primarily the issue of intermediation, we can see that this process is somehow invisible in the above illustration and has to be presumed that it is present in this scheme.

farmer. As mentioned earlier, this model however doesn't consider the issue of intermediation and the agents who are involved in that process. Similarly, this model representing the participants also fails to incorporate the institutional characteristics into its scheme of things. The governance mechanism validating the land market transactions are taken for granted and thereby the crucial role of the regulatory agent is undermined in these models. Apart from the usually designated role of governments in the establishing, maintaining and providing security to the land rights, the governments also engages in the land market in a number of ways. The government is an active participant/intervener in the land markets as a buyer (by way of buying/acquiring land for various purposes), seller (selling/distributor of land to various purposes), fixing of taxes (stamp duties, registration fees and fair values) with respect to land market transactions. In order to highlight the institutional side of the land markets, it is essential to incorporate government as an important constituent/participant of the land markets. Therefore, the major participants in the land market such as the buyers and sellers, the government and the various process involved have been brought out in the previous sections.⁴ The following section attempts to model the participation of intermediating brokers along with the government and the buying and selling households in land markets through a simple schematic representation.

2. Modelling the participants in land markets

For a better understanding of how intermediaries influence land market outcomes and the exact nature of their participation, it is primarily essential to describe the situation where there are no intermediation or middlemen. Figure 1 schematically represents the without intermediary scenario.

Whereas the participants/constituents/agents are shown in circles, the boxes in dotted lines represent the processes involved in land market transfers. The resulting economic costs associated with the land transactions are mentioned outside the boxes and circles such as the externalities and transaction costs. While this scheme considers government as an agent rather than an institution, the other societal institutions soothing land transfer are represented out of this institutional model. The major participants are indeed the buying and selling households which are represented as agent 1 and 2. Information regarding the potential land its buyer/seller is assumed to be freely available or buying and selling households are expected to identify information regarding prospective buyers/sellers themselves without any

⁴ While buyers and sellers are represented as relocating farmers and developers/purchasers respectively in the literature, a rural land market in a developing country scenario can be best represented as buying and selling households.

transaction costs and searching time. The connecting process is followed by the price negotiation processes where the offering/buying price is negotiated.⁵ Once price is negotiated, the buying and selling households approach agent 3 who is the deed writer for documenting the land transfer in the respective institutional setup. The role of governance starts from this step onwards as agent 3 prepares the land transfer document depicting the land, its seller and the new buyer based on the documents provided by the seller and the buyer.⁶ This process entails transaction costs in the form of charges levied by the deed writer. The transfer document has to be prepared on judicial stamp papers equalling to a percent of the reported land sale value. Once the documentation of the land transaction is ready, it has to be registered with the government registration department by paying land transfer taxes in the form of registration fees.⁷ The government legality of land transfer is considered here as agent 4 and once the registration process is over; the land is considered transferred from the seller to the buyer.

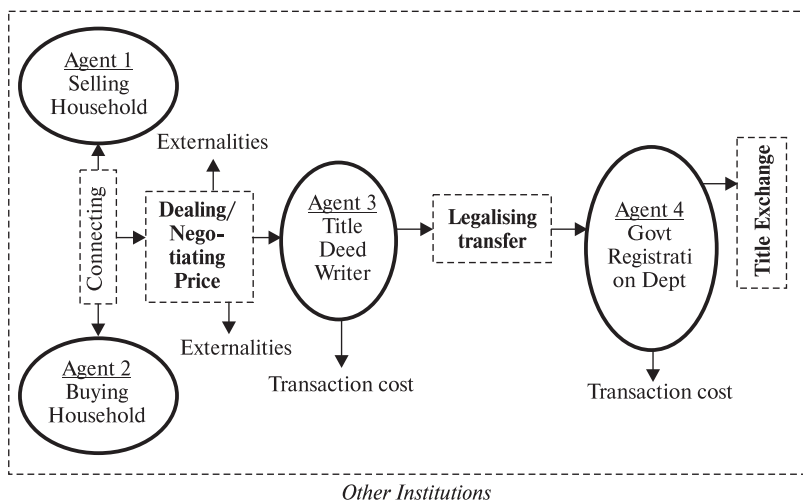


Fig. 1. Interactions among Participants and Processes in Land Markets (without intermediary scenario)

⁵ The price of the land is arrived based on the available information (externalities) regarding existing prices in the neighbourhoods and this process is expected to generate externalities to the neighbourhood by way of information feedback regarding the price arrived.

⁶ Whereas the seller has to provide the original land title, the land tax receipt and identity proof, the buyer has to provide identity proof.

⁷ Both the stamp duty and the registration fee are based on stipulated percent of the land value mentioned in the title deed. Mentioning lower land value in the title deed as a tax evading method was rampant in Kerala. 'Fair values' or price of the land being fixed by the government so as to counter under reporting of land values was introduced only recently.

However, this model is incomplete as it involves significant searching time and costs from the part of the buyers/sellers of land to find the prospective seller/buyers. Incorporating information and searching costs into land markets along with other agents is necessary for an encompassing model depicting land markets. The role of middlemen in land market outcomes arises in these backgrounds. Considering the pervasive role of middlemen in land and real estate markets, Fig. 2 incorporates the role of ‘middlemen’ as a crucial agent into the institutional setting of land and real estate markets.

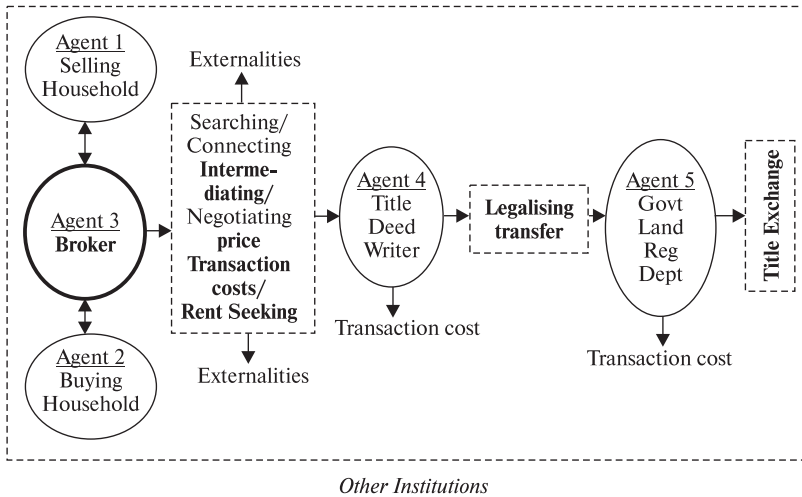


Fig. 2. Interactions among Participants and Processes in Land Markets (with intermediary scenario)

It is the inclusion of the intermediary broker that makes the difference in this representation, which is shown as circle with borders darkened. As the repository of information regarding prospective land, buyer and seller, the intermediary broker is an indispensable component of land markets. The intermediary or the middlemen can lead to land market outcomes sooner than the previous situation of no intermediary land market as they have access to neighbourhood information at reduced searching time and transaction costs.

3. Middlemen in markets — An inquiry

Intermediaries have been given enough care in economics under the realm of ‘middlemen.’ It can be seen that the literature on middlemen based their analysis basically on modelling on bilateral exchanges involving steady state equilibrium,

search frictions, time required, private information, homogeneous and heterogeneous goods, product divisibility and quality, terms of trade etc. Leaving the modelling exercise, this section aims to provide the basic theoretical premises on which intermediation via middlemen is attempted here.

Initial emphasis was provided by Diamond [1982] who mentioned the inevitability of a middleman like situation in a complex modern economy which is full of unrecognised and unrealised opportunities. It was Rubinstein and Wolinsky [1987] who firstly brought out explicitly the importance of intermediaries/middlemen along with buyers and sellers in the trading process. They provided a framework for analyzing the activity of the middlemen and the endogenous determination of the extent of that activity. With this, studies analysing middlemen expanded. Studies analysing the plausible reasons for middlemen's intervention, qualities and abilities and their various types are plenty. While Biglaiser [1993] introduced information over the quality of goods in analysing intermediation, Bhattacharya and Yavas [1993] considered middlemen as the 'trader of the last resort. Johri and Leach [2002] modelled the origin of middlemen by showing how some agents choose to become middlemen. Masters [2007] argued that as long as goods are divisible for the purpose of consumption, and there is sufficient heterogeneity in productive ability, some people will become middlemen simply to avoid the cost of producing. There are however works which have looked on the various types of middlemen and their activities [Yavas, 1992a; 1994; Rust, Hall, 2002]. Models representing market-marking middlemen expanded to include heterogeneous goods for the preferences of the customer [Shevchenko, 2003; Watanabe, 2012; Wong, Wright, 2011]. There are also studies that deliberated how middlemen reduce welfare. In a study on the high frequency traders of securities markets Menkveld and Yueshen [2013], has argued middlemen has both welfare enhancing as well as welfare reducing abilities.

3.1. Middlemen in land and real estate

In the specific realm of real estate, there are studies that have analysed the role of middlemen in real estate and housing popularly known as real estate agents in countries like USA. Apart from issues mentioned common to the literature on 'middlemen,' issues pertaining to incentives, welfare distortion, faster sale, higher price, brokerage, co-operation among brokers and impact of speculators find place in this literature. Yavas [1992b] showed that seller and buyer search less intensively when the house is listed with a broker. As a result of broker intermediation, the seller receives a higher price, but the increase in price is less than the commission fee, i.e. the amount of commission covered by the increase in price is directly related to the bargaining powers of the sellers and buyers. Bernheim and Meer [2007] brought out the increasing role of real estate brokers. Within the ambit of search frictions

and private information Stacey [2011] has modelled housing market incorporating real estate agents as middlemen. He found that in some circumstances, real estate agents can offer incentive compatible contracts to segment the market by seller type which alleviates the information problem and increases liquidity in the housing market. Levitt and Syverson [2008] by focussing on the relationship between a real estate agent and home seller brought out the plausible welfare distortions of middlemen involvement.⁸ Loertscher and Niedermayer [2008] studied brokerage charging ways of the agents by modelling competition between intermediaries in a dynamic random matching model with a continuum of buyers, sellers, and intermediaries.⁹ Levitt and Syverson [2008] has brought out the co-operation/collusion among real estate brokers and explains this as the possible reason behind the sector's relative fortune comparing to other sectors in the economy. They analysed the mechanism through which the collusion may be sustained. It can be seen that literature based on developed, urban and formal economies reveals that market structure methodology has been attempted to study the real estate brokering firms, their markets and their activities [Beck et al., 2010]. However, in developing economies, middlemen in the land sales markets are un-regulated and middlemen are left out of the purview of both academic and policy purview. To understand the modus operandi of middlemen, fieldwork was done among the middlemen in Kerala, a state in India.

3.2. The 'local' intermediary middlemen — The process and the agent

The intermediary broker or agent 3 in this schema assists in the speedy process of land market transactions in several ways. First of all, it reduces searching time as well as costs for a prospective piece of land, buyer or the seller. Secondly the process of price negotiation will be done initially by this agent as their search is primarily based on the price demanded or offered. They also will take care in approaching other agents (such as agent 4 and agent 5) for respective processes (like legal documentation and registration process). Thus the buyer and seller agents will be exempted from devoting full attention to the tasks of searching, dealing, negotiating the price, legal documentation and finally in the registration process. Agent 3 or

⁸ They argued that middlemen have the tendency to sell off the assets quickly at sub optimal prices leading to misalignment of incentives between the seller and agent. However, a market-making real estate agent owned houses sell more and stays more number of days in the market than seller owned houses. Importantly, they have also examined that (real estate) agent induced distortions are higher when the agent enjoy greatest informational advantage.

⁹ In a steady state equilibrium intermediaries choose a stationary fee setting mechanism. The equilibrium fees become smaller as the matching frequency increases, or equivalently the period length between subsequent re-matchings decreases.

intermediary broker charges a fixed percent of the total value of the transaction as their fee or brokerage.

The middlemen or broker agent connects with both the buying and selling sides. In the case of the demand side, the prospective buyer may approach this agent for the purchase of a suitable land. The broker identifies the suitable land piece and a prospective seller either from his repository or through the network of peers. This is provided in Fig. 3.

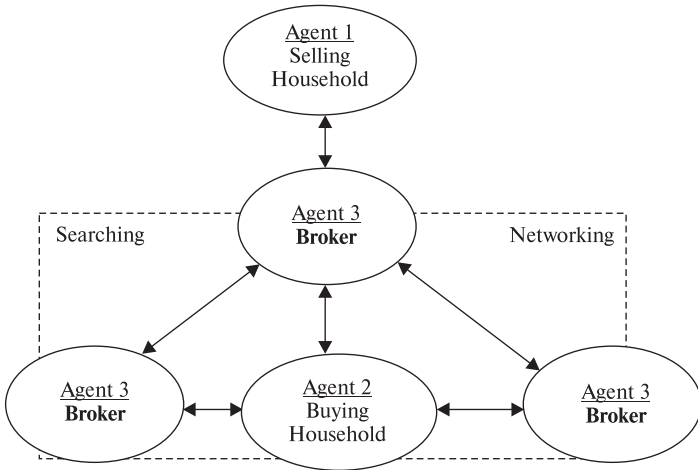


Fig. 3. Networking among intermediary brokers

Figure 3 explains in a simple manner the intermediary broker interactions with initiatives starting from the seller. From the supply side, the land owner who wants to sell his land, seeks the assistances of the broker in selling their property. The intermediary broker will identify the prospective buyer from his contacts or collects information from the network of brokers from elsewhere about the prospective buyer. However, it is not a single broker who intermediates a single land market transfer. In most cases there will be more than one broker; i.e., one representing the buyer and one representing the seller; and the brokerage will be equally divided between them. Another interesting feature of the intermediation process is the way in which the broker operates through peer group networks. Brokers of a region generally are said to be connected among themselves. Brokers pass information regarding various plots of land, its prices, prospective buyer and seller among themselves mainly using mobile phones. The middlemen or broker can be either full-time brokers or part-time brokers. While, fulltime brokers are fully engaged with this occupation, part time

brokers are primarily occupied with other occupations and consider this activity as a gainful part-time job.¹⁰ The growing importance of these agents in land market and in the economy can be understood from the fact that these agents are unionised in Kerala in recent times.

Conclusion

This paper while bringing out the various constituents of a markets has highlighted the important role of middlemen in market outcomes. Focussing land and real estate markets, this study has brought to light long with buyers, sellers and the government the import role of intermediating middlemen by providing a framework for its role in markets constitution taking motivation from the agent based modelling technique.

References

- Arthur B.* Out of the Equilibrium Economics and Agent Based Modelling // Handbook of Computational Economics. Vol. 2 / ed. by L. Tesfatsion, K.L. Judd. Elsevier B.V., 2006.
- Basu K.* The Market for Land: An Analysis of Interim Transactions // Journal of Development Economics. 1984. Vol. 20. No. 1. P. 163–177.
- Bayer P., Geissler C., Roberts J.W.* Speculators and Middlemen: The Role of Intermediaries in the Housing Market. 2013. <cep.lse.ac.uk/seminarpapers/11-10-13-BAY.pdf>.
- Beck J., Scott F., Yelowitz A.* Competetion and Market Structure in Real Estate Markets. 2010. <www.mpra.ub.uni-muenchen.de/27531/>.
- Bernheim D., Meer J.* How much Value do Real Estate Brokers Add? A Case Study. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2008. <<http://www.siepr.stanford.edu/workp/swp07001.pdf>>.
- Bhattacharya U., Yavas A.* In Search of the Right Middlemen // Economic Letters. 2003. Vol. 42. P. 341–347.
- Biglaiser G.* Middlemen as Experts // Rand Journal of Economics. 1993. Vol. 24. P. 212–223.
- Chesner L.* The Organisation Operation and Outcomes of Actually Existing Markets: A Suggested Approach for Empirical Analysis of Markets // American Journal of Economics and Sociology. 2013. Vol. 72. No. 2. Apr.

¹⁰ Though the fieldwork was not able to get any part time brokers from professionals there are revelations that part time brokers can be from respectable professions such as doctors, lawyers, lecturers and people employed in the government.

Deininger K., Feder G. Land Institutions and Land Markets. World Bank Policy Research Working Paper No. 2041. 1998. Nov.

Diamond P.A. Aggregate Demand Management in Search Equilibrium // *Journal of Political Economy*. 1982. Vol. 90. No. 5.

Essletzbichler J., Rigby D.L. Generalized Darwinism and evolutionary economic geography // *The Handbook of Evolutionary Economic Geography* / ed. by R. Boschma, R. Martin. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010.

Hage J., Alter C. A Typology of Interorganizational Relationships and Networks // Hollingsworth J.R., Boyer R. (eds). *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. P. 94–126.

Hurrelmann A. How to Approach a Market? A Theoretical Concept for Defining and Describing Land Markets. 2002. <<http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/24887/1/cp02ur17.pdf>>.

Johri A., Leach J. Middlemen and the Allocation of Heterogeneous Goods // *International Economic Review*. 2002. Vol. 43. No. 2. P. 347–361.

Levitt S.D., Syverson C. Market Distortions when Agents are Better Informed: The Value of Information in Real Estate Transactions. NBER Working Paper No. 11053. 2005. <<http://www.nber.org/papers/w11053> on March 3, 2014>.

Levitt S.D., Syverson Ch. Antitrust Implications of Home Seller Outcomes when Using at-fee Real Estate Agents. Rookings-Wharton Papers on Urban Economics. 2008.

Loertscher S., Niedermayer A. Fee Setting Intermediaries: on Real Estate Agents, Stock Brokers, and Auction Houses. Discussion Papers. Northwestern University. Center for Mathematical Studies in Economics and Management Science. 2008.

Mackie-Mason J.K., Wellman M.P. Automated Markets and Trading Agents // *Handbook of Computational Economics: Agent-based Computational Economics* / L. Tesfatsion, K.L. Judd (eds). Amsterdam: Elsevier, 2006. Vol. 2. P. 1381–1431.

Masters A. Middlemen in Search of Equilibrium // *International Economic Review*. 2007. Vol. 48. No. 1. P. 343–362.

Menkveld A.J., Yueshen B.Z. Middlemen Interaction and Its Effect on Market Quality. Paris Finance Meeting December 2012. EUROFIDAI-AFFI Paper. 2013. <<http://ssrn.com/abstract=2165269>>.

Rubinstein A., Wolinsky A. Middlemen // *Quarterly Journal of Economics*. 1987. Vol. 102. No. 3. P. 581–594.

Rust J., Hall G. Middlemen versus Market Makers: A Theory of Competitive Exchange. NBER Working Paper No. 8883. 2002. <<http://www.nber.org/papers/w8883>>.

Parker D.C., Filatova T. A Conceptual Design for a Bilateral Agent-based Land Market with Heterogeneous Economic Agents // *Computers, Environment and Urban Systems*. 2008. Vol. 32. P. 454–463.

Shevchenko A. Middlemen // *International Economic Review*. 2004. Vol. 45. No. 1. P. 1–24.

Stacey D.G. Housing Markets and the role of Real Estate Agents. 2011. <<https://jdi.econ.queensu.ca/sites/default/files/HousingPaper5.pdf>>.

Watanabe M. Middlemen: A Directed Search Equilibrium Approach. Tinbergen Institute Discussion Paper No. TI 2012-138/V. 2012. <<http://www.tinbergen.nl> March 3 2014>.

Wong Y., Wright R. Buyers, Sellers and Middlemen: Variations on Search-Theoretic Themes. NBER Working Paper No. 17511. 2011. <<http://www.nber.org/papers/w17511>>.

Yavas A. A Simple Search and Bargaining Model of Real Estate Markets // Journal of American Real Estate and Urban Economics Association. 1992. Vol. 20. No. 4. P. 533–548.

Yavas A. Middlemen in Bilateral Search Markets // Journal of Labor Economics. 1994. Vol. 12. No. 3. P. 406–429.

Yavas A. Marketmakers versus Matchmakers // Journal of Financial Intermediation. 1992b. No. 2. P. 33–58.

A. Osharin, V. Verbus

National Research University
Higher School of Economics,
Nizhny Novgorod

BERTRAND OLIGOPOLY WITH HETEROGENEOUS CONSUMERS

The present paper develops a model of Bertrand oligopoly accounting for consumers' heterogeneity in tastes and incomes. The model obtains a closed-form solution for a short-run symmetric price equilibrium and shows how the market outcome depends on the joint distribution of consumers' tastes and personal incomes. Particularly, the model demonstrates that the sign of the correlation coefficient between the two univariate distributions is a key factor in the market response to a shock in the distribution parameters. Proposed approach is capable to explain variability of mark-ups at a given number of firms, which is observed empirically, but cannot be explained by traditional models of oligopolistic competition with CES utility function. Unlike the more conventional models of oligopoly, our set-up shows that mark-ups may vary along with the moments of the joint tastes-income distribution. Particularly, an increase in income may exert ambiguous influence upon mark-ups depending on the sign of the correlation coefficient between tastes and incomes of the consumers.

Introduction

The leading contemporary concept to imitate economic reality is the representative agent approach [Kirman, 1992; Acemoglu, 2009], which assumes that the choices of the diverse agents can be considered as the choices of the one utility maximizing individual whose behavior coincides with the aggregate behavior of the heterogeneous consumers. To imitate the demand side of an economy, the representative agent approach typically postulates the identical and homothetic consumers' preferences [Markusen, 2010]. Such an assumption allows one to greatly simplify the analysis and obtain transparent analytical results. Nevertheless its justification

* We acknowledge the financial support from the Russian Federation Government under Grant No. 11.G34.31.0059, RFBR fund grant No. 14-06-00253 and EERC grant No. 13-5221.

has never been rigorously proven and still to be the hot area of discussions [Kirman, 1992; Stiglitz, 2011].

In the present contribution an attempt is made to get rid of the representative agent approach by incorporating heterogeneity in consumer's preferences and incomes in the Bertrand oligopoly framework. Using consumer specific CES utility function, we provide an extension of the Bertrand model with exogenously given number of firms.

Solving for the symmetric Nash equilibrium within the setting with homogeneous firms, we show that consumer heterogeneity is captured by the weighted average elasticity of substitution, which we call the "effective" sigma parameter. This parameter depends upon the joint distribution of consumers' tastes and incomes, and along with the given number of firms may be viewed as a measure of the toughness of competition in our model.

The appealing feature of our approach is that incorporation of heterogeneity in the preferences of consumers makes it possible to capture both intensity of competition and distributional effects within the same setting. Besides, it enables us to explore the influence of income distribution transformation on the market outcome, which is impossible to realize by using more conventional set-up.

More precisely, we show that at a given number of firms, the mark-ups (hence the toughness of competition on the product market) are determined only by the first two moments of the taste-income distribution and by the correlation coefficient between these two variables. Since income redistribution may *a priori* increase or decrease the correlation between tastes and incomes, making predictions about the impact of a shock of income distribution on the market outcome turns out to be a hard task, the reason being that this impact depends on individual preferences, which are not observable.

Model

There is a one-sector economy which involves Bertrand oligopoly supplying a horizontally differentiated consumption good and inhabited by heterogeneous individuals, playing the role of consumers and firm employees simultaneously. Assuming that consumers and firm employees are the same people, we distinguish them by their tastes and incomes, related statistically. This means that the attributes of a consumer ω can be represented by a couple $(\sigma(\omega), y(\omega))$, where $\sigma(\omega) > 1$ is the tastes parameter capturing how consumer/worker ω perceives the differentiated varieties, and $y(\omega) > 0$ is the consumer/worker ω personal income.

The personal income $y(\omega)$ of a consumer/worker is assumed to be equal to her wage (which is normalized to unity), multiplied by her labor productivity $h(\omega)$, plus

her share in total profits Π : $y(\omega) = h(\omega) + \Pi / L$. This means that we use the heterogeneous labor productivity as the source of income dispersion in our model. Nevertheless, since our focus is not on the sources of income heterogeneity *per se*, but on the effects which this heterogeneity provides, everywhere below we study Bertrand oligopoly by treating personal income of a consumer/worker as an exogenously given parameter independent of firms' actions. This assumption is shared by most partial equilibrium models of imperfect competition and industrial organization. It means that firms behave like "income-takers" [Hart, 1985]. In addition, the number of firms is also assumed to be exogenously given.

Notice that in accordance with our model specification, individuals having the same income, may exhibit different tastes and *vice versa*, individuals with identical tastes may have different incomes. This reflects statistical correspondence between tastes and personal incomes of the consumers. The existence of such correspondence is suggested by the structure of our model, incorporating consumers' heterogeneity. To represent statistical correspondence between tastes and incomes, denote by (Ω, μ) the space of consumers and by $L \equiv \mu(\Omega)$ — the population size of the economy. In this context, the distribution of $\sigma(\cdot)$ across (Ω, μ) may be viewed as the univariate taste distribution, the distribution of $y(\cdot)$ across (Ω, μ) may be viewed as the univariate income distribution, while the distribution of both attributes may be considered as the joint tastes-income distribution, given exogenously.

The utility function of a consumer ω is represented by

$$U(\omega) = \left(\sum_{i=1}^N (x_i(\omega))^{\frac{\sigma(\omega)-1}{\sigma(\omega)}} \right)^{\frac{\sigma(\omega)}{\sigma(\omega)-1}}, \quad (1)$$

where $x_i(\omega)$ is the individual consumption of a variety i by a consumer ω , N is the total number of varieties available, equal to the number of firms, each producing a different variety. Contrary to the more conventional models of oligopoly, where all individuals are identical and have the same preferences, the utility function (1) makes preferences differ across consumers due to differences in tastes parameters $\sigma(\omega)$: $\sigma(\omega') \neq \sigma(\omega'')$ for $\omega' \neq \omega''$.

To reduce the notational burden, assume that firms do not observe the individual characteristics of the consumers and, therefore, cannot price discriminate across individuals. Taking this into account, the budget constraint of a consumer ω can be represented by

$$\sum_{i=1}^N p_i x_i(\omega) = y(\omega), \quad (2)$$

where p_i is the price of i -th variety.

Maximization of the utility function (1) taking into account the budget constraint (2) yields the individual demand for i -th variety:

$$x_i(\omega) = \frac{p_i^{-\sigma(\omega)}}{P(\omega)} y(\omega), \quad (3)$$

where $i = 1, 2, \dots, N$, $P(\omega) = \sum_{j=1}^N p_j^{-\sigma(\omega)-1}$ is the price aggregate.

Market demand function for i -th variety is found by aggregating individual demand functions and is given by:

$$q_i = \int_{\Omega} x_i(\omega) d\mu = \int_{\Omega} \frac{y(\omega)}{P(\omega)} p_i^{-\sigma(\omega)} d\mu. \quad (4)$$

Unlike the individual demands (3), the market demands (4) are not isoelastic because tastes parameters $\sigma(\cdot)$ vary across consumers and depend upon the joint taste-income distribution.

As far as consumers are heterogeneous, we find it reasonable to restrict our analysis to the case of identical firms in order to disentangle effects provided by the two types of heterogeneity. Hence, firms share the same technology and produce under increasing returns with $f > 0$ and $c > 0$ denoting the exogenously given fixed and the marginal efficient labor requirements needed to supply q_i units of i -th variety. Taking this into account, the profit of a firm i is given by

$$\pi_i = (p_i - c)q_i - f, \quad (5)$$

where q_i is the market demand, faced by firm i .

To get the appropriate equilibrium price vector $\mathbf{p}^* = (p_1^*, \dots, p_N^*)$, we solve for the Nash equilibrium of the game

$$\begin{cases} q_i(\mathbf{p}) = \int_{\Omega} \frac{p_i^{-\sigma(\omega)}}{\sum_{j=1}^N p_j^{1-\sigma(\omega)}} y(\omega) d\mu \\ \pi_i(\mathbf{p}) = (p_i - c)q_i(\mathbf{p}) - f \end{cases}, \quad (6)$$

taking into account the market demand faced by every firm, which depends on the consumers' income distribution. Fulfilling profit maximization and focusing, for simplicity, on symmetric equilibrium with $p_i^* = p^B$ ($i = 1, 2, \dots, N$), one can get

$$p^B = \left(\frac{N\tilde{\sigma}}{\tilde{\sigma}-1} - 1 \right) \frac{c}{N-1}. \quad (7)$$

The weighted average elasticity of substitution $\tilde{\sigma} > 1$ in (7) plays the role of an “effective” tastes parameter, reflecting “collective” preferences of consumers/workers. It equals to

$$\tilde{\sigma} = \frac{\int_{\Omega} \sigma(\omega)y(\omega)d\mu}{\int_{\Omega} y(\omega)d\mu} > 1. \quad (8)$$

It can be viewed as the weighted average elasticity of substitution or covariance between the two variables (σ and y) divided by the average income $\bar{y} = \int_{\Omega} y(\omega)d\mu$ of the consumers/workers. As (8) shows, the effective sigma depends on the joint income and taste distribution. Effective sigma is the key parameter of our model. This is the sole parameter capturing consumers' heterogeneity in our model of Bertrand oligopoly through its dependence upon the joint taste and income distribution.

In accordance with our findings, the price in the symmetric equilibrium of the Bertrand oligopoly, featuring consumers' heterogeneity, depends upon the number of firms just like in the conventional CES-Bertrand oligopoly setting [Combes et al., 2008]. Nevertheless, the effective sigma now depends upon parameters of the joint distribution of the consumers'/workers' tastes and incomes.

Using Lerner index to define the mark-ups in Bertrand equilibrium, we get the following expression

$$\mu^B \equiv \frac{p^B - c}{p^B} = \frac{1}{\tilde{\sigma} - (\tilde{\sigma} - 1) / N} > 0, \quad (9)$$

which shows that firms retain enough market power to enjoy positive mark-ups at any given number of firms. Particularly, when the number of firms in the economy becomes arbitrary large, Bertrand mark-ups reduce to those in the monopolistically competitive setting:

$$\mu^B \rightarrow \mu^{MC} \equiv \frac{p^{MC} - c}{p^{MC}} = \frac{1}{\tilde{\sigma}} > 0. \quad (10)$$

Comparing (9) and (10) shows that at any given number of firms Bertrand competition provides the higher values for the equilibrium prices and mark-ups, compared to those of Chamberlin, signifying that Bertrand competition is softer than monopolistic one.

Using equilibrium price, one can get the equilibrium outcome of the model, i.e. determine firm output, equilibrium profit, etc. Formally, expressions for the equilibrium parameters of the model in heterogeneous case turn out to be similar to those in the standard Bertrand model of oligopoly with CES utility function and coincide with them in homogeneous case. Nevertheless, there is an essential difference between the two models. In the heterogeneous case the model parameters depend upon the joint income and taste distribution of the consumers, while in the homogeneous case they don't.

Model application: effects of income redistribution

Turning to the model applications, we may consider some consequences of the income redistribution on the market outcome. The main question to be answered is whether income redistribution affects the toughness of competition? When consumers have homogeneous tastes, the answer is known to be negative because only the total income matters. In contrast, when consumers have heterogeneous tastes, the answer is positive, the reason being that consumers' tastes and income interact to determine firms' market demands. The crucial point in understanding our results is that the market outcome is affected by the joint distribution of taste and income, not just by the income distribution along.

To see this we may use the language of the probability theory and reinterpret the σ and y as the two random variables. By doing so, the expression for the "collective" preference for variety $\tilde{\sigma}$ can be decomposed as follows:

$$\tilde{\sigma} = \bar{\sigma} + \rho(\sigma; y) \frac{\sqrt{\text{Var}(\sigma)\text{Var}(y)}}{\bar{y}}, \quad (11)$$

where $\bar{\sigma}$ is the average tastes parameter of the consumers/workers, $\text{Var}(\sigma)$ and $\text{Var}(y)$ are the variances of their tastes parameters and incomes, $\rho(\sigma; y)$ is the correlation coefficient between tastes and incomes of the consumers/workers. The formula (11) shows that the weighted elasticity of substitution ($\tilde{\sigma}$), and, hence, the toughness of competition on the product market, is determined only by two moments of the joint income-tastes distribution and by the correlation coefficient between these two variables.

This formula immediately suggests some policy implications of our model and highlights the role of unobservable tastes of the consumers. Indeed, the expression for effective sigma shows that the way tastes and incomes are related has an impact upon the market outcome. Assuming a given tastes distribution and a mean and variance preserving redistribution of income, we may observe an impact of this redistribution on firm's market power and toughness of competition through its influence on correlation between tastes and incomes. So the impact of income redistribution on the market outcome depends on how it affects the joint distribution of tastes and incomes (particularly, correlation coefficient between tastes and incomes), not just the income distribution. Notwithstanding that nor tastes distribution, nor mean and variance of the income change, the effective sigma may change, when redistribution impacts correlation between tastes and incomes. The market outcome stays unaffected only when these two variables are uncorrelated. This fact highlights the role of unobservable tastes in strengthening or weakening the toughness of competition on the product market.

The properties of the weighted elasticity of substitution allow formulating the following proposition:

Assume that the number of firms on the product market is exogenously given. Then at a given taste distribution and a mean and variance preserving redistribution of income, competition gets tougher (softer) if and only if the correlation coefficient between consumers' incomes and preferences for variety increases (decreases). The market outcome is unaffected if and only if these two variables are uncorrelated.

Since income redistribution may a priori increase or decrease the correlation between tastes and incomes, making predictions about the impact of a shock of income distribution seems to be a hard task, the reason being that this impact depends on individual preferences, which are not observable.

Conclusion

In the present contribution an extended model of Bertrand oligopoly featuring heterogeneity in consumers' preferences has been developed. The incorporation of the heterogeneity into traditional oligopoly setting is achieved by assuming different elasticities of substitution in the CES utility function for different consumers, making preferences consumer specific. Our model retains the tractability of the standard Bertrand oligopoly framework with identical consumers and can be used to revisit several issues where the more conventional models have been applied. The model obtains a closed-form solution for a short-run symmetric equilibrium and shows how the equilibrium price and mark-up depend on the joint distribution of consumers' tastes and incomes.

Our main motivation in developing a modified CES model of oligopolistic competition is in accounting for the variability in mark-ups across industries containing equal number of firms. The incorporation of consumers' heterogeneity into the model of Bertrand oligopoly sufficiently extends the number of parameters, driving prices and mark-ups. Unlike the more conventional approaches, where mark-ups are driven by the constant elasticity of substitution in the CES utility function and exogenously given number of firms, the present model provides potentially different mark-ups even when the number of firms across industries is the same. This is the key novelty, which the heterogeneity assumption brings into the traditional models of oligopolistic competition.

In contrast to traditional setting, our model highlights the role played by the interaction between taste and incomes in determining the equilibrium market outcome. We show that the sign of the correlation coefficient between the two distributions is a key-factor in the market response to a shock of personal income. Particularly, an increase in consumers' income may exert ambiguous influence upon

mark-ups depending on the sign of the correlation coefficient between tastes and incomes of the consumers/workers.

References

Acemoglu D. Introduction to Modern Economic Growth. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009.

Behrens K., Murata Y. Globalization and Individual Gains from Trade // Journal of Monetary Economics. 2012. No. 59. P. 703–720.

Combes P., Mayer T., Thisse J.-F. Economic Geography. The Integration of Regions and Nations. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008.

Edmond C., Veldkamp L. Income Dispersion and Counter-cyclical Markups // Journal of Monetary Economics. 2009. No. 56. P. 791–804.

Hart O. Imperfect Competition in General Equilibrium: An Overview of Recent Work // Frontiers in Economics / K.J. Arrow, S. Honkapohja (eds). Oxford: Basil Blackwell, 1985.

Kirman A.P. Whom or What Does the Representative Individual Represent? // The Journal of Economic Perspectives. 1992. Vol. 6. No. 2. P. 117–136.

Markusen J.R. Putting Per-capita Income back into Trade Theory. NBER Working Paper No. 15903. 2010.

Stiglitz J.E. Rethinking Macroeconomics. What Failed and how to Repair it // Journal of the European Economic Association. 2011. Vol. 9. No. 4. P. 591–645.

БАНКИ И ФИНАНСЫ

А.Е. Абрамов,
М.И. Чернова

Национальный
исследовательский
университет «Высшая школа
экономики», Институт
прикладных экономических
исследований РАНХиГС

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОРТФЕЛЕЙ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ И ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Введение

Одним из препятствий развитию накопительной пенсионной системы в Российской Федерации являются проблемы эффективности пенсионных портфелей и недостаток исследований в данной области. Резервы повышения результативности во многом предопределяются организацией принятия инвестиционных решений. Поэтому важной задачей стала оценка роли инвестиционных процессов в доходности и рисках пенсионных фондов и коллективных инвестиций в России.

Один из подходов к факторному анализу эффективности фондов заключался в разложении доходности на внутренние компоненты: активное управление, распределение активов, выбор ценных бумаг, выбор времени для совершения операций на рынке. К этому можно отнести исследования [Brinson et al., 1986; 1991; Ibbotson, Kaplan, 2000], в которых используются схожие подходы к факторному анализу, а результатом почти всегда является доминирование распределения активов над остальными инвестиционными процессами.

Развитием указанного подхода в работах [Hensel et al., 1991; Vardharaj, Fabozzi, 2007; Xiong et al., 2010; Aglietta et al., 2012] стало включение рыночных колебаний, при этом было показано, что доходность фондов лишь наполовину зависит от решений, принимаемых в процессе инвестирования. Кроме того, продемонстрировано отсутствие чистого доминирования процесса распределения активов.

Для оценки текущего положения процесса инвестирования пенсионных резервов и накоплений были рассмотрены инвестиционные доходности и риски данной отрасли, а также проведен сравнительный анализ российских и зарубежных практик реализации пенсионных систем. Анализ влияния распределения активов пенсионных накоплений и коллективных инвестиций на результаты деятельности пенсионных и инвестиционных фондов был проведен с учетом передовых практик декомпозиции волатильности для лучшего понимания портфельного управления в Российской Федерации.

1. Доходность и риски портфелей пенсионных резервов и накоплений в России

Пенсионные сбережения в России могут принимать форму накоплений или резервов. При этом портфели пенсионных накоплений могут находиться под управлением Государственной управляющей компании¹ (ВЭБа), частных управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов. Пенсионные накопления в ГУК распределяются между двумя портфелями — портфелем государственных ценных бумаг и так называемым расширенным портфелем. А в случае пенсионных резервов их администратором выступают негосударственные пенсионные фонды.

С точки зрения участников пенсионной системы пенсионные накопления представляют собой пенсионные планы с установленными взносами. Профиль обязательств указанных пенсионных планов подразумевает, что участник вправе рассчитывать на такой размер пенсии, который предопределяется размерами его взносов и результатами их инвестирования. При этом государство гарантирует сохранность стоимости пенсионных взносов.

Из опыта американского пенсионного фонда CalPERS известно, что при 20-летнем периоде уплаты пенсионных взносов каждый доллар пенсионных выплат обеспечивается на 35 центов за счет пенсионных взносов и на 65 — за счет доходов от инвестирования. Это значит, что действующая в Российской Федерации гарантия сохранности пенсионных взносов при накопительной пенсии касается в среднем лишь 30–35% средств, накапливаемых на индивидуальных пенсионных счетах граждан. Иначе говоря, по своему размеру данная гарантия носит лишь символический характер.

Подобный механизм формирования профиля обязательств накопительной пенсии является источником потенциально серьезных социальных конфликтов в будущем. Большинство граждан не готово принимать на себя

¹ Далее — ГУК.

рыночные риски, особенно в условиях волатильного российского фондового рынка. В настоящее время накопительные планы переносят на граждан рыночные риски инвестиций, что предполагает установление более жесткого контроля над прозрачностью и результативностью управления пенсионными активами.

В 2014 г. по заказу Европейской комиссии компанией Better Finance был представлен доклад по изучению частных пенсионных фондов в восьми странах Европейского союза в 2000–2013 гг. Сравнительный анализ среднегодовой реальной доходности суверенных пенсионных фондов за среднесрочный (до 9 лет) период и показателей риска в виде стандартного отклонения выявил, в частности, устойчивую позитивную реальную доходность. Анализ средней, минимальной и максимальной годовой доходности 31 зарубежного пенсионного фонда для 20 портфелей с разной дюрацией использовался для выявления периодов положительной доходности. Так, доходность портфелей CaLPERS постоянно превышала доходность портфелей высоконадежных корпоративных облигаций, что свидетельствует о высокой результативности управления портфелем данного фонда.

В целях оценки эффективности управления портфелями пенсионных резервов и накоплений мы рассчитали доходности и риски разных портфелей российских НПФ. Результаты анализа показали, что в течение 9-летнего промежутка времени (2005–2013 гг.) среднегодовая реальная доходность как расширенного портфеля ГУК, так и портфеля ее государственных ценных бумаг была отрицательной в размере $-2,4$ и $-2,6\%$ со стандартным отклонением $4,5$ и $4,6\%$ соответственно. Средние показатели реальной доходности по выборкам частных УК и НПФ, занимающихся управлением портфелями пенсионных накоплений, также были отрицательными в размере $-2,7\%$ и $-2,6\%$ со значениями стандартного отклонения $15,3$ и $13,1$ соответственно. Средняя реальная доходность времени по пяти крупнейшим портфелям пенсионных резервов в НПФ была положительной в размере $0,1\%$ при стандартном отклонении $4,7\%$. Можно сделать предположение, что более либеральный подход в сфере ограничений по составу и структуре пенсионных резервов по сравнению с пенсионными накоплениями способствовал тому, что средняя доходность по портфелям пенсионных резервов оказалась выше реальной доходности различных портфелей пенсионных накоплений.

На рис. 1 реальная доходность и риски портфелей пенсионных накоплений под управлением ГУК сопоставлены с аналогичными показателями суверенных и государственных пенсионных фондов за рубежом в 2005–2013 гг. При относительно умеренных рисках российские портфели заметно уступали портфелям зарубежных суверенных и государственных пенсионных фондов по показателю доходности. На данном периоде времени реальная доходность

российских портфелей пенсионных накоплений была на 5–6 п.п. ниже аналогичных показателей у зарубежных пенсионных фондов.

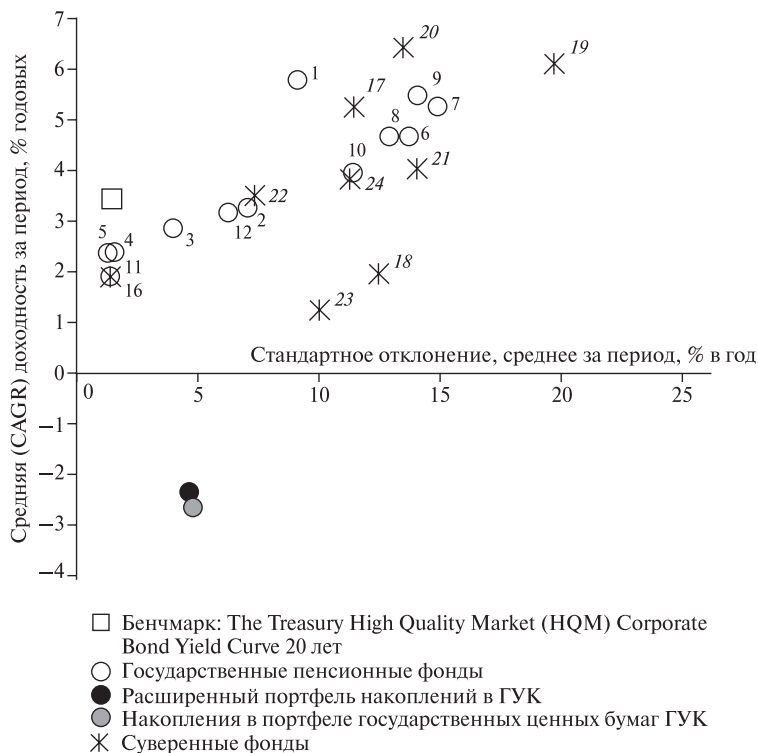


Рис. 1. Реальная среднегеометрическая доходность и риски государственных пенсионных фондов за период 2005–2013 гг., % годовых

Источник: Расчеты авторов.

На рис. 2 реальная доходность и риски портфелей пенсионных резервов и накоплений под управлением российских частных управляющих компаний и НПФ сопоставлены с аналогичными показателями корпоративных и индивидуальных пенсионных фондов за рубежом в 2005–2013 гг. Российские портфели уступали зарубежным аналогам прежде всего по показателю реальной доходности. Реальная доходность российских портфелей пенсионных накоплений была примерно на 5 п.п. ниже аналогичных показателей у зарубежных пенсионных фондов.

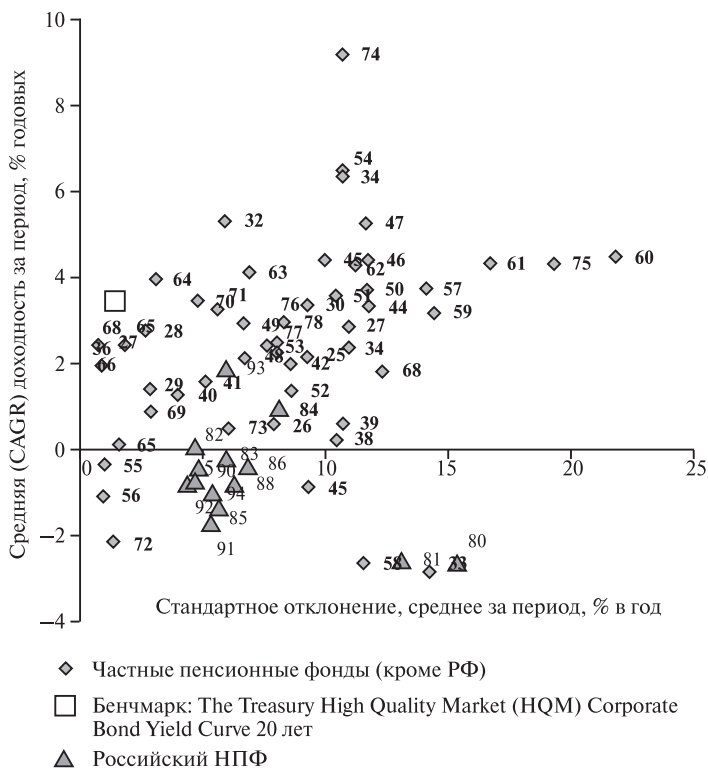


Рис. 2. Реальная среднегеометрическая доходность и риски корпоративных и негосударственных пенсионных фондов за период 2005–2013 гг., % годовых

Источник: Расчеты авторов.

Одним из существенных факторов низкой доходности пенсионных резервов и накоплений в России является повышенный уровень инфляции по сравнению с теми странами, чьи пенсионные фонды использовались в качестве сравнения. На рис. 3 представлено соотношение по номинальной доходности в местных валютах крупнейших российских портфелей пенсионных накоплений с аналогичными показателями 31 иностранного фонда. Показатели доходности портфелей — расширенного под управлением ГУК, средних значений по портфелям пенсионных накоплений в НПФ и частных управляющих компаниях на диапазоне от 4 до 10 лет — находятся близко к средней номинальной доходности по выборке из 31 иностранного пенсионного фонда.

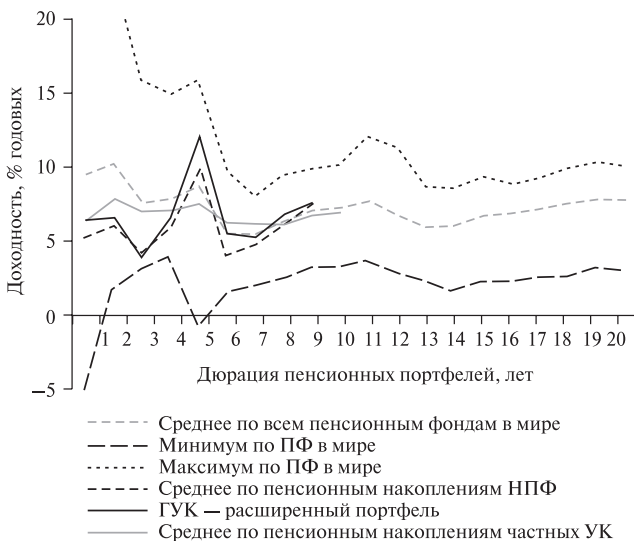


Рис. 3. Номинальная доходность портфелей с разной дюрацией, % годовых

Источник: Расчеты авторов.

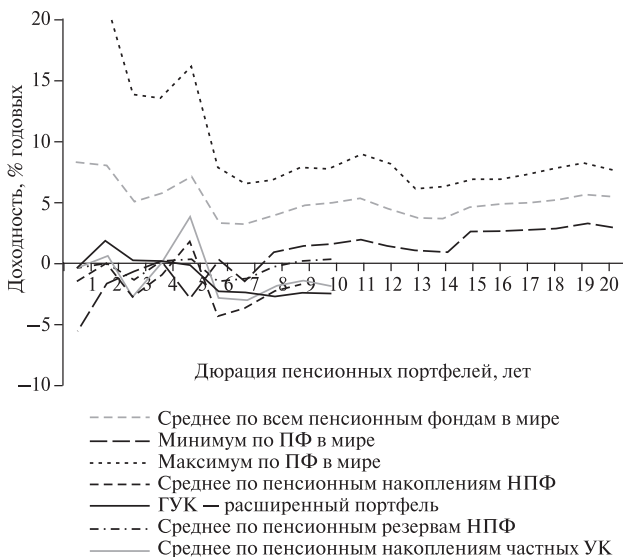


Рис. 4. Реальная доходность портфелей с разной дюрацией, % годовых

Источник: Расчеты авторов.

Значительно хуже получаются результаты российских портфелей пенсионных накоплений при сравнении по реальной доходности (рис. 4). Эти показатели идут вровень или даже оказываются ниже минимальных показателей реальной доходности выборки из иностранных пенсионных фондов. Это свидетельствует о том, что текущий уровень инфляции в России пока не позволяет добиваться приемлемых по сравнению с зарубежными аналогами результатов по доходности пенсионных портфелей. Более того, не решена еще и проблема выхода в зону положительной реальной доходности.

2. Анализ распределения активов пенсионных накоплений негосударственными пенсионными фондами

Эмпирический анализ доходности накоплений в негосударственных пенсионных фондах заключался в оценке кросс-секционных моделей регрессии. Он был проведен в соответствии с мировой практикой анализа декомпозиции доходности на основные факторы: рыночная доходность, добавочная доходность от распределения активов и добавочная доходность от активного управления. Для осуществления такого анализа была составлена база данных, состоящая из годовых доходностей и весов основных классов активов 120 негосударственных пенсионных фондов Российской Федерации в 2013 г., а также из доходности выбранных бенчмарков для каждого класса активов.

Следуя подходу [Xiong et al., 2010], мы произвели декомпозицию доходности на три основные составляющие:

$$r_{i,2013}^{\text{факт}} - r_{2013}^{\text{рын}} = (r_{i,2013}^{\text{факт}} - r_{i,2013}^{\text{акт}}) + (r_{i,2013}^{\text{акт}} - r_{2013}^{\text{рын}}),$$

где $r_{i,t}^{\text{рын}}$ — рыночная доходность — базовая доходность от присутствия НПФ i на рынке; $r_{i,t}^{\text{факт}}$ — фактическая доходность НПФ i ; $r_{i,t}^{\text{акт}}$ — доходность от активного управления портфелем НПФ i .

Под активным управлением в данном исследовании понимается гибкая корректировка весов активов в портфеле.

При оценке такой модели значение коэффициента детерминации характеризует долю волатильности доходности фондов, которую можно объяснить тем или иным инвестиционным процессом, расположенным в правой части модели.

В качестве рыночной доходности был взят средний по выборке портфель, который представляет собой «доступный» для всех участников набор активов и «доступную» всем участникам доходность — портфель с усредненными весами по всей выборке фондов.

Доходность от активного управления накоплениями была определена как доходность портфеля, состоящего из выбранных индексов для каждого класса актива, с историческими весами в фактическом портфеле фондов.

Анализ статистики данных по весам классов активов среди всей выборки негосударственных пенсионных фондов показал, что в среднем наибольший вес имеют облигации российских эмитентов, за исключением государства и субъектов РФ. Однако выявленные большие стандартные отклонения являются индикатором того, что НПФ применяют разные стратегии инвестирования и осуществляют различные подходы к активному управлению активами.

Результаты оценки моделей регрессии отображены в табл. 1. Первая оцененная модель включала все полные наблюдения (89 НПФ). Отдельно в правом столбце табл. 1 показаны данные по НПФ, в которых доля «Прочих активов» составляла менее 30%. Введение таких фондов в модель подразумевает определение индексного портфеля, однако подбор бенчмарка для прочих активов затруднен. Поэтому в сокращенную модель вошло 82 фонда.

Таблица 1. Кросс-секционный анализ декомпозиции доходности НПФ в 2013 г.

	Вся выборка НПФ	НПФ, «Прочие активы» < 30%
Количество полных наблюдений после очистки	89	82
Значение коэффициента детерминации, %		
Добавочная доходность от рыночного активного управления активами	24,29	25,32
Добавочная доходность от распределения активов	64,02	89,34
Эффект взаимодействия	11,69	-14,66
Итого	100	100

Источник: Расчеты авторов.

Оценка моделей показала, что примерно четверть волатильности доходности портфелей НПФ можно объяснить активным управлением. Исключение части фондов привело лишь к небольшому росту коэффициента детерминации (24,29% в расширенной модели и 25,32% в сокращенной), что говорит об устойчивости полученных результатов.

Распределение активов по оценкам полной модели позволяет объяснить около двух третей волатильности доходности негосударственных пенсионных фондов. Такой высокий результат может объясняться важностью принятия решения о долгосрочном распределении активов в сфере инве-

стирования пенсионных средств. Специфика этого процесса заключается в инвестировании на долгий срок с целью сохранения средств, а не получения краткосрочной прибыли.

Эффект взаимодействия является добавочным для равенства суммы коэффициентов детерминации 100%. Он показывает, что сочетание решений об активном управлении и распределении активов могут давать эффект синергии или противоречить друг другу, а также включает неучтенные факторы и погрешности модели.

Таким образом, показано, что для портфелей накоплений в негосударственных пенсионных фондах наибольшее значение имеет принятие решения о долгосрочном распределении активов и построении долгосрочной инвестиционной стратегии. Однако активное управление активами, выбор ценных бумаг внутри классов активов и времени совершения сделок на рынке также являются значимым процессом для инвестиционной деятельности.

3. Эмпирический анализ доходности паевых инвестиционных фондов

Паевые инвестиционные фонды (ПИФы) не могут приобретаться в портфели пенсионных накоплений, однако изучение их деятельности позволяет лучше понять возможности портфельного управления в Российской Федерации. Поэтому целесообразно изучать их опыт с целью достижения лучшего понимания проблем портфельного управления пенсионными фондами.

Анализ доходности ПИФов был основан на выделении и исследовании влияния активного управления. Для этого была сформирована база данных из годовых доходностей и весов основных классов активов 310 ПИФов РФ за период с 2009 по 2014 г., которая также включала доходности бенчмарков, соответствующих каждому классу активов.

Декомпозиция доходности произведена аналогичным образом. Отличием является межвременной анализ стиля ПИФа на основе его исторической деятельности. Анализ статистики весов различных классов активов в портфелях фондов выявил существенные различия в инвестиционных стратегиях.

Результаты оценки моделей регрессии пула для всей выборки и по основным девяти категориям ПИФов представлены на рис. 5. В качестве зависимой переменной использовалась фактическая доходность ПИФов, очищенная от рыночной доходности.

По всей выборке ПИФов активное управление в виде коррекции весов классов активов на ежегодной основе в зависимости от условий рынка объясняло около 39% волатильности исторической доходности. Это говорит о том,

что в среднем для ПИФов в России распределение активов и оперативное изменение весов классов активов имеет достаточно существенное значение в условиях изменяющегося рынка. Вместе с тем, например, интервальные и ОиИПИФы фондов не меняли распределение своих активов между различными классами, что привело к снижению значимости этого вида инвестиционной деятельности практически до 0.

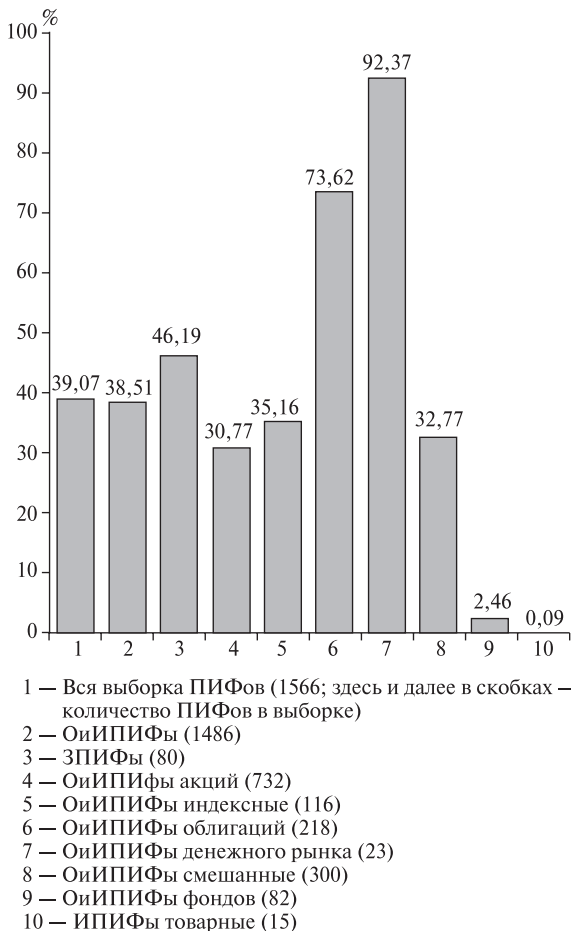


Рис. 5. Анализ влияния выбора ценных бумаг на фактическую доходность ПИФов в 2009–2014 гг. (коэффициент детерминации, %)

Источник: Расчеты авторов.

Результаты оценки кросс-секционных регрессий представлены на рис. 6.

В 2012 и 2013 гг. активное управление имело сравнительно меньший вес, т.е. в наиболее «спокойные» годы для экономики ПИФы стремились не менять кардинальным образом стратегию для снижения своих издержек. Можно предположить, что они считали выбранные ими в 2011 г. стратегии перераспределения весов оптимальными и в какой-то мере долгосрочными. Однако 2014 г. вывел экономику из равновесия, наблюдалось некоторое увеличение волатильности финансового рынка. Это вызвало волну корректировок активов между различными классами.

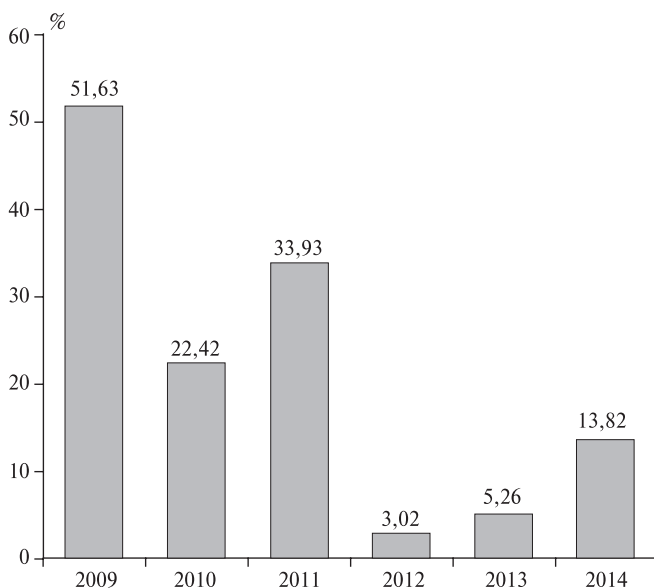


Рис. 6. Кросс-секционные оценки значимости активного перераспределения весов (коэффициент детерминации, %)

Источник: Расчеты авторов.

Таким образом, показано, что для ПИФов активное управление в среднем имеет достаточно весомую объяснительную силу. В последние три года на фоне снижения влияния активного управления наибольшее значение приобретает долгосрочное распределение активов и построение долгосрочной инвестиционной стратегии.

Заключение

В ходе исследования были выявлены следующие наиболее важные закономерности.

Большинство пенсионных фондов за рубежом приносили положительную реальную доходность, что в значительной мере объясняется умеренным уровнем инфляции в анализируемых странах.

Проведенное эмпирическое исследование показало, что по выборке накопительных портфелей НПФ в России в 2013 г. распределение активов по оценкам полной модели позволяет объяснить около двух третей волатильности их доходности. Полученный результат говорит о важности принятия решения о долгосрочном распределении активов в сфере инвестирования пенсионных средств. Это предопределяет особую значимость вопросов распределения активов в управлении портфелями пенсионных накоплений и наличия у их администраторов достаточных прав в выборе тех или иных инвестиционных активов.

Альтернативные расчеты по выборке паевых инвестиционных фондов в 2009–2014 гг. показали, что активное управление в виде ежегодной корректировки долгосрочных весов активов в портфеле объясняло около 40% волатильности исторической доходности их портфелей, т.е. в среднем для ПИФов в России в течение всего периода активное управление и распределение активов имеют одинаковое влияние. Однако кросс-секционный анализ выявил, что в периоды относительной стабильности экономики (2012–2013 гг.) активное управление объясняло менее 5% волатильности доходности. Это подтверждает выводы, полученные за 2013 г. для НПФ.

Данные результаты свидетельствуют о том, что при формировании портфелей пенсионных резервов и накоплений основное внимание целесообразно уделять подходам именно к распределению активов, предоставив их управляющим необходимые права в оперировании разнообразными классами инвестиционных активов, в том числе на глобальных рынках капитала.

Литература

Aglietta M., Brière M., Rigot S., Signori O. Rehabilitating the Role of Active Management for Pension Funds. CEB Working Paper No. 12/018. 2012.

Brinson G.P., Hood L.R., Beebower G.L. Determinants of Portfolio Performance // Financial Analysts Journal. 1986. Vol. 43. P. 39–44.

Brinson G., Singer B., Beebower G. Determinants of Portfolio Performance II // Financial Analysts Journal. 1991. May/June. Vol. 47. No. 3. P. 40–48.

CaLPERS. Towards Sustainable Investment & Operations. Making Progress. Report. 2014.

Hensel C., Ezra D., Ilkiw J. The Importance of the Asset Allocation Decision // Financial Analysts Journal. 1991. July/August. Vol. 47. No. 4. P. 65–72.

Ibbotson R.G., Kaplan P.D. Does Asset Allocation Policy Explain 40, 90, or 100 Percent of Performance? // Financial Analysts Journal. 2000. Vol. 56. P. 26–33.

Pension Savings: The Real Return. A Research Report by BETTER FINANCE for All. 2014.

Vardharaj R., Fabozzi F.J. Sector, Style, Region: Explaining Stock Allocation Performance // Financial Analysts Journal. 2007. Vol. 63. P. 59–70.

Xiong J.X., Ibbotson R.G., Idzorek T.M., Chen P. The Equal Importance of Asset Allocation and Active Management // Financial Analysts Journal. 2010. Vol. 66. P. 1–9.

А.В. Бакайкина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

КОНКУРЕНЦИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В СЕКМЕНТЕ КРЕДИТОВАНИЯ МСБ И РЕСУРСЫ БАНКОВ РАЗВИТИЯ

Введение

Секмент кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) в России в последние годы рос достаточно высокими темпами (18,25% с 2010 по 2013 г.¹), обгоняя другие направления банковского бизнеса, например кредитование корпоративных заемщиков (15,25%). Привлекательность обслуживания предприятий МСБ российскими банками была во многом обусловлена снижением банковской маржи в секменте обслуживания корпоративных заемщиков (из-за снижающегося спроса), а также ужесточением регулирования со стороны Банка России сектора розничного кредитования.

Традиционно сложилось два основных подхода к обслуживанию сектора МСБ коммерческими банками — индивидуальный (relationship lending) и транзакционный (transactions-based lending). *Первый* предполагает наличие доступа к «неформальной» информации, т.е. информации, не отражаемой напрямую в отчетности заемщиков [Petersen, 2004]. Исследователи считают, что конкурентным преимуществом в данном случае обладают мелкие и средние банки [Shen et al., 2008]. *Второй подход* предполагает использование точной информации, в основном за счет применения скоринговых моделей, существенно снижающих себестоимость банковских продуктов [Stein, 2002]; конкурентным преимуществом при его применении обладают крупные банки.

На российском рынке кредитования предприятий МСБ присутствуют как банки, применяющие транзакционный подход, так и банки, использующие индивидуальный подход к обслуживанию заемщиков. В частности, к первой группе относятся крупные государственные банки, активно применяющие в последнее время техники «поточного кредитования». Во вторую

¹ Рассчитано по данным «Эксперт РА».

группу банков входят мелкие и средние частные банки, значительное содействие в развитии сегмента МСБ которым до украинского кризиса 2014 г. оказывалось международными банками развития (БР): Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), Международной финансовой корпорацией (МФК), Черноморским банком торговли и развития (ЧБТР). Из-за наличия структурных диспропорций в российской экономике развитие сегмента МСБ является приоритетной задачей для экономической политики, что нашло отражение, в частности, в создании специализированного национального БР для целей развития МСБ — МСП Банка, входящего в группу Внешэкономбанка. В целом доля портфелей банков-партнеров БР в российском сегменте кредитования МСБ является весьма значительной и, например, в 2013 г. составила, по нашим оценкам, примерно 31,5%. Таким образом, средства БР, вероятно, играют определенную роль в формировании конкурентной среды на рынке МСБ.

В академической литературе, посвященной оценке конкуренции на рынке банковских услуг, сложилось два подхода. *Первый* предполагает экзогенность структуры рынка и наличие обратной связи между концентрацией и конкуренцией. *Второй подход* возник в рамках новой эмпирической теории отраслевых рынков (New Empirical Industrial Organization, NEIO), подразумевающей, что помимо структуры рынка и его концентрации существуют другие факторы, способные оказывать влияние на поведение рыночных игроков: входные барьеры, общая состязательная способность банков [Panzar, Rosse, 1987]. Главным преимуществом данного подхода является то, что он заранее не отвергает наличие конкуренции на высококонцентрированных рынках [Goddard et al., 2001]. Среди основных методов оценки степени конкуренции в этом подходе можно выделить: модель Бреснахана — Лау, модель Панзара — Росса, индикатор Буна и индекс Лернера.

Однако названные методы оценивают банковскую конкуренцию на всем рынке банковских услуг, а их применение в исследовании рынка отдельно взятого банковского продукта представляется весьма проблематичным и, по нашим сведениям, не освещено в литературе. Продуктовые рынки традиционно исследуются при помощи применения структурных моделей спроса и предложения, но для их эмпирической оценки существенным является наличие информации, составляющей банковскую тайну. Наиболее удобным с этой точки зрения методом является индекс Лернера, во-первых, являющийся прямой мерой конкуренции, во-вторых, не требующий доступа к секретной информации, и в-третьих, рассчитываемый на уровне конкретно взятого банка, что дает в дальнейшем возможность сопоставления данного индикатора для различных групп банков (мелких, средних и крупных; партнеров и непартнеров БР).

Цель настоящего исследования — оценка степени конкуренции в сегменте кредитования МСБ за период с 2010 по 2013 г. с применением индекса Лернера, а также анализ динамики рыночной власти различных групп коммерческих банков.

Данные и методология исследования

В исследовании используются показатели деятельности российских коммерческих банков, вовлеченных в сегмент кредитования МСБ² с 2010 по 2013 г. Список основных используемых переменных, методология их подсчета, а также источники информации указаны в приложении³.

Оценка уровня конкуренции на рынке кредитования МСБ производилась на основании *индекса Лернера* [Lerner, 1934] — показателя, определяющего рыночную власть отдельно взятого банка:

$$LI_i = \frac{P_i - MC_i}{P_i}, \quad (1)$$

где P_i — средневзвешенная годовая ставка банка i по кредитам МСБ в момент времени t ; MC_i — предельные операционные издержки выдачи одного дополнительного рубля кредитов субъектам МСБ.

Значения индекса Лернера варьируются в промежутке от 0 до 1, и чем больше значение показателя, тем большей рыночной властью обладает банк. Так, индикатор, равный 1, свидетельствует о монополии на рынке, в то время как 0 характеризует состояние совершенной конкуренции.

Существенными сложностями при расчете данного показателя в настоящем исследовании являлись следующие. Во-первых, цены на кредиты МСБ напрямую не отражаются в отчетности банков, что требует поиска дополнительных переменных для их оценки. Во-вторых, применение спецификации функций издержек, оцениваемой через транслогарифмическую регрессию, при оценке общего уровня конкуренции в банковском секторе, также не представлялось возможным.

Таким образом, для расчета цен на кредиты для МСБ в соответствии с некоторыми исследованиями (например, [Мамонов, 2012]) использовалась следующая прокси-переменная:

² В отчетности коммерческих банков отсутствует информация по суммарному портфелю МСБ, поэтому все используемые статистические показатели аппроксимировались через портфель кредитов индивидуальным предпринимателям (ИП).

³ В более полном виде настоящее исследование представлено в статье [Бакайкина, 2015].

$$P_{it} = \frac{Interest_income_{it}}{SME_loans_{it}}, \quad (2)$$

где $Interest_income_{it}$ — процентные доходы банка i , полученные за время t по портфелю МСБ; SME_loans_{it} — совокупный объем задолженности заемщиков по кредитам МСБ.

Из-за невозможности получения точной оценки предельных издержек по кредиту предприятию МСБ методами DEA и SFA было предложено аналитически выделить основные компоненты предельных издержек:

$$MC_{it} = i_{it}^f + r_{it} + \alpha_{it}, \quad (3)$$

где i_{it}^f — стоимость фондирования, приходящаяся на 1 руб. выданных субъектам МСБ кредитов банком i в момент времени t ; r_{it} — резервы под выданные субъектам МСБ кредиты; α_{it} — доля операционных расходов в 1 руб. кредита МСБ.

Общая формула для оценки *стоимости фондирования* коммерческого банка выглядит следующим образом:

$$i_{it}^f = i_{0t}^f + \gamma PD_{it}, \quad (4)$$

где i_{0t}^f — безрисковая ставка фондирования; γ — субъективная мера чувствительности инвестора к риску по конкретному банку-заемщику; PD_{it} — вероятность дефолта банка-партнера.

Однако из-за того, что средства МСП Банка являются субсидированными, для его банков-партнеров эта формула выглядит так:

$$\bar{i}_t = \frac{\sum_{i=1}^N (i_{0t}^f + \gamma_i^{SME_Bank} PD_{it}) F_{it}}{\sum_{i=1}^N F_{it}}, \quad (5)$$

где i_{0t}^f — безрисковая ставка; $\gamma_i^{SME_Bank}$ — чувствительность к риску МСП Банка; PD_{it} — вероятность дефолта банка-партнера i в момент времени t ; F_{it} — величина средств, полученных от МСП Банка коммерческим банком; N — количество банков-партнеров МСП Банка в момент времени t .

Компонента вероятности дефолта коммерческого банка рассчитывалась с помощью логистической регрессии (из-за того, что всего лишь у менее чем 15% российских банков имеется международный рейтинг):

$$PD_{it} = \frac{1}{1 + \exp(\rho_{0t} + \rho_{1t} \ln R_{it})}, \quad (6)$$

где R_{it} — совокупные обязательства банка; ρ_{0t} и ρ_{1t} — оценки, полученные из регрессии:

$$\ln\left(\frac{1}{PD_{it}} - 1\right) = \rho_{0t} + \rho_{1t} \ln R_{it} + \varepsilon_{it}. \quad (7)$$

Предлагается, что ошибка $\varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma^2)$.

В исследовании также были рассчитаны две субъективные меры чувствительности, одна — для МСП Банка, другая — для всех других международных БР (обладающих рыночной риск-оценкой). Первая (из формулы (5)) выглядит следующим образом:

$$\gamma_{it}^{SME_Bank} = \frac{(\bar{i}_t - i_{0t}) \sum_{i=1}^N F_{it}}{\sum_{i=1}^N F_{it} PD_{it}}, \quad (8)$$

где \bar{i}_t — средневзвешенная ставка по портфелю МСП Банка в период t ; i_{0t} — безрисковая ставка; F_{it} — объем фондирования, полученный коммерческим банком i от МСП Банка в период t .

Для банков-партнеров остальных БР (ЕБРР, МФК и ЧБТР), а также банков, не использующих ресурсы подобных организаций, оценка γ производилась следующим образом:

$$i_{it}^{ffm} = \gamma_{0t} + \gamma_{1t} PD_{it}^{Moody's} + \xi_{it}, \quad (9)$$

где i_{it}^{ffm} — стоимость фондирования коммерческих банков на финансовом рынке; $PD_{it}^{Moody's}$ — вероятность дефолта банка-партнера i в период времени t по рейтинговой шкале Международного рейтингового агентства Moody's:

$$\xi_{it} \sim N(0, \sigma^2).$$

Вторая компонента предельных издержек — *норма резервирования* — рассчитывалась как отношение резервов по кредитному портфелю банка (RES_{it}) к его совокупному портфелю (X_{it}):

$$r_{it} = \frac{RES_{it}}{X_{it}}, \quad (10)$$

Последняя компонента предельных издержек представляет собой оценку доли операционных расходов, приходящихся на каждый рубль выдаваемых субъектам МСБ кредитов. В данной работе операционные издержки были оценены с помощью ридж-регрессии, имеющей следующую форму:

$$\ln OC_{it} = \beta_{oit} + \sum_{j=1}^{11} \beta_{jit} \ln m_{jit} + \zeta_{it}, \quad (11)$$

где $\ln OC_{it}$ — операционные расходы банка i в период времени t ; $\ln m_{jit}$ — активные и пассивные операции банка (их состав подробно описан в приложении);

$$\zeta_{it} \sim N(0, \sigma^2).$$

Оценка, полученная в уравнении (7), является средней по банковской системе. Для того чтобы оценить долю операционных расходов для каждого банка, мы предполагали, что она зависит от дебетовых оборотов по кредитному портфелю, но для получения более гладких оценок мы использовали более сложную зависимость:

$$\alpha_{it} = \frac{dOC_{it}}{dX_{it}} \frac{dX_{it}}{dL_{it}} = \frac{\psi_{it} \beta_{sit} OC_{it}}{L_{it}}, \quad (12)$$

где β_{sit} — оценка приходящихся на 1 руб. выдаваемых корпоративных кредитов⁴; ψ_{it} — показатель зависимости дебетовых оборотов банка от величины его кредитного портфеля:

$$\ln X_{it} = \psi_{oit} + \psi_{it} \ln L_{it} + \zeta_{it}, \quad (13)$$

$$\zeta_{it} \sim N(0, \sigma^2).$$

Основные результаты оценок

В связи с использованием прокси-переменной при расчете цены на кредиты для МСБ целесообразно рассматривать полученные оценки средневзвешенного индекса Лернера в рамках расчета доверительного интервала. Таким образом, оценки индикатора находятся в пределах 0,24–0,36 (см. рис. 1). В целом это согласуется с оценками, полученными в других исследованиях [Fungáčová et al., 2010; Anzoátegui et al., 2012; Анисимова, Верникова, 2011; Мамонова, 2012]. Динамика индекса Лернера за 2010–2013 гг. не показывает каких-либо структурных изменений на рынке, а характеризует лишь некоторые текущие изменения.

Далее коммерческие банки были разделены на группы по размеру совокупных активов в соответствии с рэнкингами из ежегодных отчетов «Интерфакс-100». Таким образом, банки, занимающие позиции 1–30, были

⁴ Следует отметить, что именно оценка по корпоративным кредитам была использована в качестве прокси-переменной для кредитных продуктов МСБ.

отнесены к крупным, позиции 31–200 — к средним и все оставшиеся — к мелким. Причем три крупных игрока-госбанка — Россельхозбанк, ВТБ 24 и Сбербанк — рассматривались отдельно; эта микровыборка достаточно гомогенна, поэтому в качестве репрезентативного примера ниже приводятся оценки, полученные для Сбербанка (см. табл. 1). В целом анализ компонент средневзвешенных по кредитному портфелю индексов Лернера показывает, что по уровню рыночной власти мелкие и средние банки не уступали крупным. Однако предельные издержки первых превышают по своей величине издержки крупных банков, что объясняется более низкой стоимостью внешнего фондирования, доступного крупным банкам, а также более низким уровнем нормы резервирования, наблюдающимся у них.



Рис. 1. 95%-ный доверительный интервал для средневзвешенного индекса Лернера

Интересным представляется анализ динамики состава игроков на рынке МСБ (см. табл. 2). Покинувшие в 2011–2012 гг. рынок банки характеризовались достаточно высоким значением индекса Лернера, превышавшим среднерыночный уровень. Это объясняется высокой эффективностью данной группы игроков при достаточно высоких ценах на продукты МСБ, устанавливаемых ими. Возможно, высокая цена и явилась причиной их ухода с рынка, но это предположение требует дополнительной оценки параметров спроса, что выходит за рамки данного исследования. Вновь вышедшие на рынок кредитования МСБ банки характеризовались низкими издержками при более низких ценах на кредитные продукты (по сравнению как со среднерыночным уровнем, так и с покинувшими рынок игроками). Это также косвенно свидетельствует о том, что цена кредита является одним из наиболее важных (если не самым важным) параметров для заемщиков.

Таблица 1. Компоненты индекса Лернера для различных групп банков

Год	LI_{it}	P_{it}	MC_{it}	i'_{it}	r_{it}	α_{it}	LI_{it}	P_{it}	MC_{it}	i'_{it}	r_{it}	α_{it}
<i>Крупные банки</i>						<i>Средние банки</i>						
2010	0,403	0,181	0,106	0,070	0,034	0,003	0,290	0,167	0,117	0,075	0,036	0,005
2011	0,260	0,143	0,104	0,078	0,023	0,004	0,251	0,154	0,113	0,080	0,027	0,005
2012	0,199	0,135	0,105	0,080	0,023	0,002	0,240	0,152	0,114	0,087	0,026	0,002
2013	0,290	0,138	0,096	0,072	0,021	0,003	0,280	0,159	0,109	0,080	0,024	0,004
<i>Мелкие банки</i>						<i>Сбербанк</i>						
2010	0,299	0,181	0,124	0,082	0,034	0,007	0,279	0,147	0,106	0,066	0,033	0,007
2011	0,271	0,165	0,117	0,085	0,026	0,006	0,167	0,127	0,105	0,077	0,023	0,005
2012	0,265	0,165	0,117	0,089	0,025	0,002	0,246	0,132	0,010	0,076	0,022	0,002
2013	0,274	0,169	0,118	0,083	0,029	0,006	0,313	0,141	0,097	0,067	0,025	0,005

Источник: Расчеты автора.

Таблица 2. Компоненты индекса Лернера для вновь вышедших и покинувших рынок банков

Год	LI_{it}	P_{it}	MC_{it}	i'_{it}	r_{it}	α_{it}	LI_{it}	P_{it}	MC_{it}	i'_{it}	r_{it}	α_{it}
<i>Покинувшие рынок банки</i>						<i>Вышедшие на рынок банки</i>						
2011	0,260	0,156	0,112	0,069	0,039	0,005	0,238	0,146	0,107	0,076	0,027	0,004
2012	0,289	0,161	0,109	0,080	0,024	0,005	0,132	0,122	0,010	0,076	0,022	0,002
2013	0,194	0,129	0,087	0,061	0,025	0,001	0,257	0,155	0,098	0,068	0,025	0,004

Источник: Расчеты автора.

Ресурсы БР являются особенно важными источниками фондирования для мелких и средних банков (хотя среди партнеров БР встречаются и крупные банки, например, ВТБ 24 и Россельхозбанк, которые были исключены из данной категории банков). Однако подобное взаимодействие в последнее время мало сказывается на их рыночной власти — они проигрывают в конкурентной борьбе банкам-непартнерам БР (см. рис. 2), и связано это главным образом с активным использованием экономии на масштабе госбанков за счет внедрения ими технологий поточного кредитования, доступа к дешевому фондированию, а также низкой степени риска конечных заемщиков, значительно снижающих себестоимость продукции. В целом предельные издержки банков-партнеров выше на 0,7 коп. на 1 руб. выданных кредитов, а цены ниже на 2 п.п.

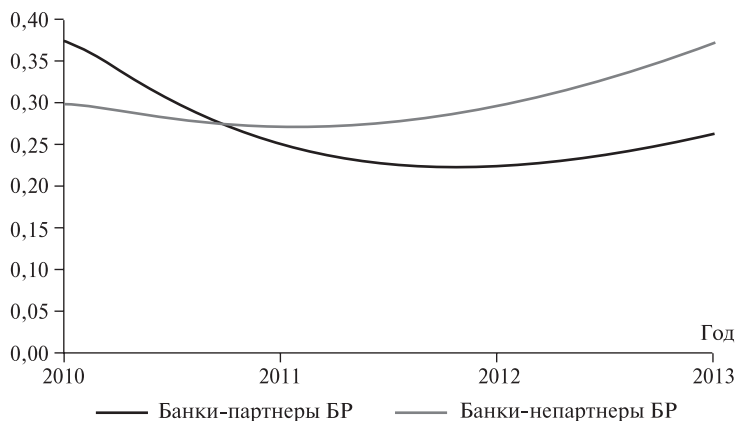


Рис. 2. Индекс Лернера для партнеров и непартнеров БР

Интересно отметить, что при агрегировании индекса Лернера для отдельно взятого БР наблюдаются некоторые различия (см. табл. 3).

Таблица 3. Компоненты индекса Лернера для банков-партнеров различных БР

Год	LI_{it}	P_{it}	MC_{it}	i_{it}^f	r_{it}	α_{it}	LI_{it}	P_{it}	MC_{it}	i_{it}^f	r_{it}	α_{it}
	<i>Банки-партнеры ЕБРР</i>						<i>Банки-партнеры МФК</i>					
2010	0,398	0,188	0,111	0,070	0,037	0,003	0,403	0,187	0,111	0,070	0,037	0,004
2011	0,248	0,141	0,106	0,078	0,023	0,004	0,296	0,148	0,103	0,076	0,023	0,004
2012	0,233	0,143	0,108	0,083	0,023	0,002	0,230	0,150	0,113	0,090	0,021	0,002
2013	0,292	0,148	0,103	0,076	0,023	0,004	0,145	0,135	0,115	0,088	0,023	0,005
	<i>Банки-партнеры ЧБТР</i>						<i>Банки-партнеры МСП Банка</i>					
2010	0,231	0,143	0,110	0,071	0,036	0,003	0,376	0,175	0,107	0,070	0,034	0,003
2011	0,126	0,126	0,109	0,082	0,024	0,003	0,252	0,140	0,104	0,076	0,023	0,004
2012	0,148	0,126	0,107	0,085	0,021	0,002	0,226	0,142	0,108	0,084	0,023	0,002
2013	0,217	0,137	0,106	0,089	0,023	0,004	0,308	0,145	0,010	0,071	0,024	0,005

Источник: Расчеты автора.

В целом группы банков-партнеров МСП Банка и ЕБРР обладают примерно одинаковым индексом Лернера, однако предельные издержки банков-партнеров МСП Банка ниже на 0,2–0,4 коп. на 1 руб. выданных кредитов по сравнению с предельными издержками партнеров ЕБРР. Последние, в свою

очередь, предлагают кредитные продукты по более высоким ставкам. Наиболее низкие по стоимости кредиты выдают партнеры ЧБТР, при сходных по уровню предельных издержках у партнеров остальных БР, что объясняет низкую рыночную власть партнеров ЧБТР. Важным является также то, что ЧБТР и МФК в качестве банков-партнеров выбирают более рискованные банки (по сравнению с ЕБРР), что находит отражение в стоимости фондирования от них.

Выводы

Данное исследование посвящено оценке конкурентной среды в сегменте кредитования субъектов МСБ посредством использования прямой меры оценки конкуренции — индекса Лернера. Его особенностью является то, что в нем предложен подход, на основании которого данный индикатор рассчитывался для отдельной группы банковских продуктов посредством применения специально разработанных формул для расчета как операционных расходов, так и предельных издержек банка, приходящихся на 1 руб. кредита МСБ.

Результаты исследования показывают, что сегмент кредитования МСБ по структуре представляет собой монополистическую конкуренцию. При изучении рыночной власти отдельных групп банков было выявлено, что мелкие и средние банки, финансирующиеся за счет средств БР, в целом теряют свои конкурентные позиции из-за экспансии государственных банков, обусловленной применением последними техник поточного кредитования, доступом к дешевому фондированию и более низким уровнем риска по выдаваемым кредитам. В исследовании было показано, что рыночная власть партнеров различных БР также различается, наиболее успешными с этой точки зрения являются программы партнеров ЕБРР и МСП Банка.

Приложение

Таблица III. Описание переменных

Обозначение*	Название переменной	Расчет	Источник данных
P	Годовая ставка по кредитам МСБ	Отношение процентных доходов по кредитам МСБ к средней хронологической по портфелю МСБ	Формы 101 и 102, Банк России
r	Норма резервирования по совокупному кредитному портфелю	Средняя хронологическая	Форма 101, Банк России

Обозначение*	Название переменной	Расчет	Источник данных
i_0^f	Безрисковая ставка фондирования	Средняя геометрическая	ГКО-ОФЗ, Банк России
i^{fm}	Стоимость фондирования банков на финансовом рынке	Среднегодовая ставка по корпоративным депозитам коммерческих банков для каждой шкалы рейтинга Международного рейтингового агентства Moody's	Система «СПАРК (Интерфакс)»
\bar{i}	Ставка по кредитам банкам-партнерам МСП Банка	Средневзвешенная по совокупному портфелю МСП Банка	МСП Банк (по запросу)
F	Объем фондирования от МСП Банка	Произведение совокупного портфеля МСП Банка на долю кредитного портфеля банка-партнера в совокупной выборке	МСП Банк (по запросу)
$P_{SME\ Bank}$	Ставка по программам МСБ банков-партнеров МСП Банка	Средневзвешенная по совокупному портфелю МСП Банка	МСП Банк (годовые отчеты)
SME_loans	Портфель МСБ кредитов	Средняя хронологическая	Субсчета 45403–45408 формы 101, Банк России
X	Совокупный кредитный портфель	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
L	Дебетовые обороты по совокупному кредитному портфелю	Средняя хронологическая	Форма 101, Банк России
R	Совокупные обязательства	Разница между активами и собственным капиталом банка	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
OC	Операционные расходы	Стоимость труда и капитала коммерческого банка	Форма 102, Банк России
sec_iss	Выпущенные ценные бумаги	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
$liab_b$	Обязательства перед банками	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА

Обозначение*	Название переменной	Расчет	Источник данных
<i>sett_acc_corp</i>	Расчетные счета предприятий	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
<i>set_ac_ret</i>	Расчетные счета физических лиц	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
<i>dep_corp</i>	Корпоративные депозиты	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
<i>dep_retl</i>	Депозиты физических лиц	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
<i>lb</i>	Кредиты коммерческим банкам	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
<i>loans_corp</i>	Корпоративные кредиты	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
<i>loans_ret</i>	Кредиты физическим лицам	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
<i>corr_acc</i>	Корреспондентские счета	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА
<i>sec_b</i>	Вложения в ценные бумаги	—	Отчет «Интерфакс-100», Интерфакс-ЦЭА

* Для упрощения восприятия индексы *t* и *i* были опущены.

Источник: Составлено автором.

Источники

Анисимова А., Верников А. Структура рынка банковских услуг и ее влияние на конкуренцию (на примере двух российских регионов) // Деньги и кредит. 2011. № 11. С. 53–62.

Бакайкина А. Применение индекса Лернера к оценке конкуренции на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в России // Финансы и кредит. 2015. Forthcoming.

Мамонов М. Влияние рыночной власти российских банков на их склонность к кредитному риску: результаты панельного анализа // Прикладная эконометрика. 2012. № 4 (28). С. 85–112.

Anzoátegui D., Martínez-Pería M.S., Melecky M. Banking Sector Competition in Russia. Policy Research Working Paper No. WPS5449. The World Bank, 2012.

Fungáčová Z., Solanko L., Weill L. Market Power in the Russian Banking Industry. BOFIT Discussion Papers No. 3/2010. Bank of Finland, Helsinki.

Goddard J.A., Molyneux P., Wilson J.O.S. European Banking. Efficiency, Technology and Growth. John Wiley and Sons, 2001.

Lerner A.P. The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power // The Review of Economic Studies. 1934. Vol. 1. No. 3. P. 157–175.

Panzar J., Rosse J. Testing for “monopoly” equilibrium // Journal of Industrial Economics. 1987. Vol. 35. No. 4. P. 443–456.

Petersen M.A. Information: Hard and Soft. North-Western University and NBER, Working Paper. 2004.

Shen Y., Minggao S., Zhong X., Bai Y. Bank Size and Small and medium-sized enterprise (SME) Lending: Evidence from China // World Development. 2008. No. 4. P. 800–811.

Stein J.C. Information Production and Capital Allocation: Decentralized vs Hierarchical Firms // Journal of Finance. 2002. No. 57. P. 1891–1921.

В.Ю. Белоусова

Институт статистических исследований
и экономики знаний НИУ ВШЭ,

А.Г. Кривохарченко

Финансовый университет
при Правительстве РФ,

В.М. Усоскин

Национальный исследовательский
университет «Высшая школа экономики»,
Институт мировой экономики
и международных отношений
им. Е.М. Примакова РАН

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИКВИДНОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ: УТОЧНЕННАЯ ОЦЕНКА¹

В сфере денежных расчетов в последнее время наиболее востребованными становятся платежные системы, через которые осуществляются крупные платежи в режиме реального времени (Real Time Gross Settlement Systems, RTGS). Рост их популярности объясняется минимальным уровнем кредитного риска (риска невыполнения обязательств) и возможностью моментального перевода платежных поручений от банка плательщика к банку получателя. О существенных масштабах платежей, осуществляемых через системы RTGS, свидетельствует, например, годовой объем денежных переводов в крупнейших электронных платежных системах Fedwire и CHIPS в 2013 г., превышающий величину ВВП страны примерно в 65 раз, — приблизительно такую же разницу в объемах показали и аналогичные системы расчетов в странах Европейского союза — в 58 раз [Statistics on payment..., 2013].

Если говорить о России, то электронная платежная система для крупных и срочных расчетов, осуществляемых в реальном времени (БЭСП), начала работу в 2007 г., дополнив уже функционирующие платежные системы ВЭР и МЭР. За период 2008–2013 гг. произошел существенный рост объема платежей, обработанных в системе БЭСП: с 2,0 до 504,1 трлн руб., при этом платежи номиналом выше 1 млн руб. составили 99% всех платежей [Банк России, 2014, с. 93].

В то же время предъявляются повышенные требования к ликвидности этих платежных систем, поскольку для осуществления расчетной операции

¹ Статья основана на результатах исследования, проведенного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ и с использованием средств субсидии на господдержку ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров, выделенной НИУ ВШЭ.

необходимо наличие достаточного уровня денежных средств в банке, инициирующем платеж. Это связано с тем, что наиболее востребованными источниками ликвидности, применяемыми пользователями системы RTGS, становятся входящие денежные поступления от их контрагентов-плательщиков, зачастую не совпадающие по времени с исходящими расчетами, что приводит к дефициту денежных средств и увеличению количества отложенных платежей.

Усугубление проблемы недостаточного объема ликвидности у членов платежной системы, в свою очередь, может привести к появлению системного риска и, как результат, к значительным сбоям в функционировании финансовой системы всей страны [Белоусова и др., 2014]. Это объясняется принадлежностью системы RTGS к категории «системно значимых».

Для решения данной проблемы применяется целый комплекс специальных механизмов управления ликвидностью. К таким мерам относят контроль за очередями поступающих в систему платежных поручений, позволяющий отложить выполнение обязательства до того времени, когда плательщик пополнит свой счет; использование дополнительных алгоритмов в системе для осуществления частичных или полных взаимозачетов встречных платежей участников, а также назначение особой приоритетности отдельным видам платежных поручений [Белоусова, Усоскин, 2012; BIS, 2005]. Все эти приемы помогают оптимизировать скорость расчетных операций и снизить потребность в ликвидности. Кроме того, ряд авторов показали, что вышеупомянутые механизмы управления ликвидностью позволяют экономить на обеспечении и подтверждать платежи вовремя [Белоусова и др., 2014; Denbe et al., 2011].

В большом числе научных работ, исследующих вопросы ликвидности и системных рисков в платежных системах, используется симуляционный анализ, который предполагает искусственное изменение условий функционирования платежной системы для выявления существенных закономерностей. В одном из недавних подобных исследований [Shulz, 2011] таким изменением стал объем ликвидности у участников расчетов. Проведя симуляционный анализ на основе синтетически сгенерированных данных и кривых безразличия между временем отсрочки платежей и требованиями к ликвидности, авторы, помимо ожидаемой зависимости между увеличением количества денежных средств у участника и уменьшением задержек платежей, получили также закономерность между типом участников и эффектом от введения дополнительных требований по объему ликвидности. Так, если существует обязательство по сохранению ликвидных средств в большем объеме, чем это необходимо для конечного нулевого сальдо, на крупных участников платежных операций (с высокими показателями по платежным переводам) это не

окажет никакого влияния, в то время как у менее крупных участников значительно сократится количество отложенных операций.

Однако следует отметить, что в случае вышеупомянутых механизмов экономики ликвидности не решается сама проблема нехватки денежных средств. В то же время ключевую роль в вопросе предоставления денежных средств для осуществления эффективного функционирования платежной системы играет ЦБ, предоставляющий расчетные кредиты в форме овердрафта (дневной овердрафт или овернайт) и операций РЕПО участникам расчетов, нуждающимся в дополнительной ликвидности для перевода текущих платежей.

В свою очередь, первый вид кредитов ЦБ (дневной овердрафт) предоставляется участнику платежной системы автоматически (как правило, ограничивается лимитами) для покрытия его дебетового сальдо в пределах операционного дня и должен быть погашен до конца рабочего дня [Mergouche, Schanz, 2010]. Второй вид расчетных кредитов ЦБ (овернайт) отличается от вышеупомянутого дневного лишь сроками погашения — чаще всего на следующий день после получения или, реже, по истечении определенного периода времени. По этим видам кредитов часто требуется внесение залога. Наконец, третий вид (операции РЕПО) позволяет получить необходимую ликвидность после приобретения центральным банком у банка ценных бумаг с переводом определенной суммы на счет продавца активов и дальнейшим выкупом данных ценных бумаг через установленный срок по предварительно обговоренной цене.

Важными факторами, которые оказывают значительное влияние на принятие решения по вопросу использования определенного вида кредита, являются его цена и требования залога [Белоусова и др., 2014]. В данный момент центральные банки большинства стран Европы, в которых используется платежная система TARGET2, а также Великобритании и Швейцарии выдают расчетные кредиты без ограничений по сумме займа и взиманий процентов, но при условии предоставления залога [Там же].

Проанализируем среднегодовые объемы расчетных кредитов центральных банков в 2012 и 2013 гг. (табл. 1). Заметим, что в ряде европейских стран (Италия, Бельгия) предпочтение отдавалось операциям РЕПО, тогда как в других странах (например, во Франции) банки использовали их вместе с дневным овердрафтом. В то же время в Австралии и Бразилии данные операции центральных банков не приобрели популярности.

В США и Мексике предпочтительным способом было получение дневных овердрафтов, при этом в Мексике объемы использования данной категории ликвидных средств во много раз превышали их размер в США, несмотря на то что масштабы платежных операций в этой стране несопоставимы с оборотами платежей в США. Этот интересный факт объясняется активной политикой ФРС по борьбе с финансовым кризисом 2008–2009 гг., которая

проявляется в масштабной скупке государственных ценных бумаг, сократившей потребность коммерческих банков в расчетных кредитах.

Таблица 1. Степень распространения кредитов центральных банков*

Страна	2012 г.			2013 г.		
	Дневной овердрафт	Овернайт	РЕПО	Дневной овердрафт	Овернайт	РЕПО
Австралия	16,73	0,00	0,00	4,27	0,00	0,00
Бельгия	2,31	0,00	51,37	5,53	0,00	19,85
Бразилия	27,99	31,64	0,00	25,98	0,00	0,00
Канада	0,00	0,01	0,69	0,00	0,00	0,82
Франция	616,81	0,96	229,83	598,03	0,00	91,87
Италия	7,72	0,00	350,93	17,15	0,00	305,58
Мексика	27,47	1,47	2,01	26,45	0,72	1,38
Нидерланды	1,53	0,00	31,77	13,73	0,00	11,70
США	2,94	0,04	0,00	0,88	0,08	0,10

* Среднегодовые объемы кредитов центральных банков указаны в млрд долл.

Источник: [Белоусова и др., 2014]; BIS.

Итак, анализируемые способы предоставления ликвидности центральными банками играют значимую роль в поддержании стабильной работы ПС для крупных сумм. В связи с этим нами была предпринята попытка проанализировать, какое влияние кредиты центральных банков оказывают на уровень развития RTGS в различных странах. Данное межстрановое эконометрическое исследование является продолжением работы о роли и методах регулирования ликвидности в платежных системах RTGS, начатое в статье [Белоусова и др., 2014]. Во-первых, в настоящем исследовании используется более широкий массив панельных данных по 18 странам, охватывающих временной горизонт с 2005 по 2012 г. Статистические данные о платежных системах были взяты из базы данных Банка международных расчетов. Во-вторых, применяется метод инструментальных переменных. Последнее позволяет исключить проблему эндогенности, типичную для подобных эмпирических расчетов.

Однако механизмы регулирования ликвидности дополняются рядом макроэкономических, социальных и финансовых факторов, которые тоже оказывают влияние на сумму и количество расчетов в системах RTGS. Так, авторы публикации BIS [BIS, 2005] полагают, что с макроэкономической точки зрения влияют также технологический прогресс и уровень интеграции финан-

совых рынков, так как они непосредственно оказывают эффект на технологическую мощьность оборудования, усовершенствование телекоммуникаций и эффективность взаимодействия организации финансовой сферы. Помимо внешних факторов, таких как уровень образованности населения и т.п., можно упомянуть критерии спроса на продукты платежных систем и факторы, его определяющие [Белоусова и др., 2014]. Авторы статьи [Bech, Nobjil, 2007] также анализировали различные факторы, влияющие на эффективность применения системы RTGS центральными банками в разных странах.

В связи с этим, как и в работе [Белоусова и др., 2014], в состав объясняющих переменных нашей модели были включены такие показатели, как уровень образованности экономически активного населения, уровень технологического развития страны и объем валового национального дохода на душу населения (экономическая группа факторов), уровень достаточности капитала, концентрации банковского сектора и объем кредитов частному сектору по отношению к ВВП (банковская группа факторов)². Источником этих данных послужили статистические базы данных Всемирного банка.

Нужно отметить, что зависимая переменная является ключевым показателем развития платежных систем типа RTGS. Она рассчитывалась как объем перевода денежных средств, деленный на величину ВВП. Описательные статистики используемых показателей представлены в приложении.

Нами были построены три регрессионные модели (по представленной ниже формуле (1)) для трех типов расчетных кредитов ЦБ (дневные овердрафты, кредиты «овернайт» и сделки РЕПО). Оставшиеся показатели модели не менялись, что помогло исследовать влияние отдельной категории расчетного кредита и снизить вероятность возникновения мультиколлинеарности между объясняющими переменными.

$$\ln\left(\frac{Value_{it}}{GDP_{it}}\right) = c + \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3 \ln(\overline{Economy_{it}}) + \mu_1, \mu_2, \mu_3 \ln(\overline{Banking_{it}}) + \phi_1 Liqprovision_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где i — индекс для страны, $i = 1, 2, \dots, 18$, а t — год, $t = 2005, \dots, 2012$.

В результате использования метода инструментальных переменных³ по принципу обобщенного метода моментов были получены оценки коэффициентов трех регрессий (в табл. 2 представлены коэффициенты регрессий).

² Подробное обоснование именно такого выбора объясняющих факторов представлено в работе [Белоусова и др., 2014].

³ В качестве инструментов для каждого вида расчетного кредита использовались различные пары лагированных значений (не менее второго лага) соответствующих кредитов ЦБ.

Таблица 2. Коэффициенты регрессий

Переменная	Модель 1 (repos)	Модель 2 (intraday)	Модель 3 (overnight)
liquidity provision	0,0010*** (2,6443)	0,0009*** (3,2643)	-0,0500 (-1,3762)
lngni (натуральный логарифм ВНД на душу населения)	0,6148*** (3,2955)	0,6497*** (5,5744)	0,9299*** (4,8826)
lneducation (натуральный логарифм от количества работоспособного населения с высшим образованием)	-1,1568*** (-3,6885)	-1,0566*** (-4,1157)	-1,6859*** (-3,6571)
lnsarp (натуральный логарифм достаточности капитала)	1,0516** (2,3818)	2,1381*** (5,6411)	1,6847*** (4,2038)
Intech (натуральный логарифм от уровня технологического развития страны)	0,6376*** (3,0538)	0,3413*** (3,0926)	0,5737*** (3,1518)
lncredit (натуральный логарифм от объема кредитов, выданных частному сектору, деленного на ВВП)	0,7461*** (6,2849)	0,6308*** (6,5894)	0,7894*** (5,3786)
lncon (натуральный логарифм от уровня концентрации банковского сектора)	0,9146*** (3,1155)	0,5969** (2,0788)	-0,4153 (-0,9676)
const	-10,7583*** (-5,4649)	-11,6745*** (-6,1358)	-8,0211*** (-3,0012)
observations	105	51	86
R ²	0,5971	0,7497	0,4103

Проанализируем коэффициенты факторов модели, которые показали значимый результат. Во-первых, объем расчетных кредитов центральных банков, предоставляющих дополнительную ликвидность в виде внутрисуточного кредита и сделок РЕПО, положительно влияет на объясняемую переменную. Это согласуется с выводами исследования [Bernal et al., 2012], а также авторов BIS [BIS, 2005]. Нужно отметить, что наиболее сильное влияние среди вышеупомянутых категорий расчетных кредитов от ЦБ на устранение проблемы недостатка ликвидности в платежных системах RTGS оказывают операции РЕПО. Однако, судя по полученным результатам, кредиты «овернайт» не оказывают значимого влияния на уровень развития платежной системы. Это может быть связано с относительно небольшими объемами предоставления такого вида финансирования и с тем, что чаще всего данный вид кредитования обходится банкам дороже, нежели дневные овердрафты и сделки РЕПО.

Кроме того, уровень национального дохода на душу населения значимо и положительно влияет на уровень развития ПС, что согласуется с результа-

тами работы [Bech, Nøbijn, 2007]. Это можно объяснить тем, что объем валового национального дохода на душу населения связан с финансовым благополучием последнего, а значит, и со спросом и объемом валового продукта, который невозможно представить без работы платежной системы.

Соответствует первоначальным ожиданиям и положительная связь между уровнем кредитования частного сектора и степенью развития ПС. Левайн и Бек в работе [Levine et al., 2000] также подтвердили, что уровень развития финансовой системы страны оказывает положительный эффект на степень принятия в стране RTGS системы.

Относительно уровня достаточности капитала авторами был получен не противоречащий предположениям результат, ведь данный показатель отвечает за степень надежности банковской сферы, а следовательно, он связан и с бесперебойностью функционирования платежной системы, так как высокая платежеспособность банковских организаций помогает достичь непрерывности осуществления платежных операций.

Что касается уровня концентрации банковского сектора, в ходе исследования была выявлена его положительная корреляция с уровнем развития платежной системы. Рост этого объясняющего показателя означает увеличение объема активов пяти самых крупных банков страны, что может быть связано с ростом масштаба расчетных операций членов платежной системы.

Вышеперечисленные результаты коррелируют с выводами работы [Белоусова и др., 2014], которые авторы получили на основе оценки панельных данных без учета возможной проблемы эндогенности, решенной в настоящей версии эмпирического исследования. Однако на этот раз значимыми получились также уровень образованности работоспособного населения и уровень технологического развития страны. Положительное влияние последней характеристики можно объяснить тем, что внедрение новых технологий, повышение информационной безопасности призваны создать более эффективные условия для проведения платежных операций, в то время как отрицательная зависимость между уровнем образованности экономически активного населения и степенью развития ПС может быть связана с тем, что чем выше финансовая грамотность населения, тем в большей степени востребованы розничные платежные системы. Последние, в свою очередь, вынуждены разрабатывать и внедрять эффективные механизмы управления ликвидностью, чтобы оперативно и безопасно осуществлять взаимозачет в конце рабочего дня. Это привело к тому, что, например, на территории Европейского союза выделяют не только системно значимые оптовые платежные системы, но и системно значимые розничные платежные системы, а также розничные системы заметной значимости.

Следует отметить, что полученные результаты подтвердили свою устойчивость (в частности, для операций РЕПО и дневного овердрафта⁴), поскольку, во-первых, в модель были включены разные виды источников ликвидности, полученных от ЦБ; во-вторых, был использован многомерный лаговый анализ инструментальных переменных; в-третьих, одним из факторов модели стала дамми-переменная на финансовый кризис 2007–2009 гг.

Таким образом, характеристики банковского сектора и индикаторы экономического развития страны, несомненно, играют важную роль в развитии платежной инфраструктуры и бесперебойного осуществления платежей в режиме реального времени. В то же время на рост платежей, проводимых через системно значимые ПС, статистически значимое воздействие оказывают такие меры ЦБ по предоставлению дополнительной ликвидности участникам расчетов, как внутрисуточные овердрафты и операции РЕПО.

В качестве направлений для дальнейшего исследования можно отметить следующие:

- 1) анализ преимуществ снижения количества отложенных платежей [Shulz, 2011];
- 2) временные характеристики операций в платежных системах [Bech et al., 2012];
- 3) возможность использования межбанковского кредитования [Becher et al., 2008];
- 4) различные практики и критерии предоставления расчетных кредитов ЦБ.

Источники

Банк России. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. 2014. С. 128.

Белоусова В.Ю., Усоскин В.М. Платежные системы и организация расчетов в коммерческом банке. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012. С. 181.

Белоусова В.Ю., Кривохарченко А.Г., Усоскин В.М. Регулирование ликвидности как фактор развития платежных систем // Деньги и кредит. 2014. № 9. С. 57–64

Bech M.L., Hobijn B. Technology Diffusion within Central Banking: The Case of Real-Time Gross Settlement // International Journal of Central Banking. 2007. Vol. 3. No. 3. P. 147–181.

⁴ Для кредитов «овернайт» была подтверждена адекватность только одного набора инструментальных переменных, результаты оценок по модели 3 представлены в табл. 2. С учетом этого в дальнейшем стоит разработать иные инструментальные переменные для данного вида кредитов ЦБ.

Bech M.L., Martin A., McAndrews J. Settlement Liquidity and Monetary Policy Implementation — Lessons from the Financial Crisis // Federal Reserve Bank of New York. Economic Policy Review. 2012. P. 1–25.

Becher C., Millard S., Soramäki K. The Network Topology of Chaps Sterling. Bank of England Working Paper No. 355. 2008.

Bernal J., Cepeda F., Ortega F. Estimating the Contribution of Liquidity Sources in the Colombian Large-value Real-time Gross Settlement Payment System: A Preliminary Approach // Journal of Payments Strategy & Systems. 2012. Vol. 6. No. 2. P. 159–182.

BIS. New Developments in Large-value Payment Systems. 2005. P. 84.

Denbee E., Garratt R.J., Zimmerman P. Variations in Liquidity Provision in Real-Time Payment Systems. Bank of England Working Paper No. 513. 2011. P. 1–19.

General Guidance for National Payment System Development. BIS, 2006. P. 73.

Levine R., Loayza N., Beck T. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes // Journal of Monetary Economics. 2000. Vol. 46. No. 1. P. 31–77.

Merrouche O., Schanz J. Bank's Intraday Liquidity Management during Operational Outages: Theory and Evidence from the UK Payment System// Journal of Banking & Finance. 2010. No. 34. P. 314–323.

Mills D.C. Jr. Alternative Central Bank Policies for Liquidity Provision in a Model of Payments // Journal of Monetary Economics. 2006. No. 53. P. 1593–1611.

Shulz C. Liquidity Requirements and Payment Delays. Participant Type Dependent Preferences. ECB Working Paper No. 1291. 2011. P. 1–33.

Statistics on Payment, Clearing and Settlement Systems in the CPSS Countries — Figures for 2013. BIS, 2014. P. 588.

Приложение

Описательные статистики выборки

Переменная	(1) N	(2) mean	(3) sd	(4) min	(5) max
Invalue	144	3,509	1,523	–4,416	5,173
repos	140	61,64	116,0	–0,620	503,8
intraday	141	102,1	291,0	0	1,636
overnight	144	1,462	8,387	–10,49	86,44
Ingni	144	10,14	0,789	8,284	11,30
Ineducation	144	3,302	0,446	1,649	3,989
Incap	144	2,648	0,178	2,313	3,165
Intech	144	2,571	0,681	0,388	3,523
Incredit	144	4,632	0,640	2,786	5,329
Incon	144	4,286	0,275	3,393	4,602

Д.Г. Ильинский

Центральный экономико-математический институт РАН (ЦЭМИ РАН), Московский физико-технический институт,

В.М. Полтерович

ЦЭМИ РАН, Московская школа экономики МГУ,

О.Ю. Старков

ЦЭМИ РАН

ЛИНЕЙКИ ССУДО- СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ТАРИФНЫХ ПЛАНОВ¹

1. Ссудо-сберегательные программы

В работах [Полтерович, Старков, 2007; 2010; 2011] было показано, что для формирования массовой ипотеки в условиях неразвитой культуры сберегательного и долгового поведения при отсутствии у большинства населения кредитных историй целесообразно внедрение ссудо-сберегательных программ (ССП). Один из вариантов такой программы был внедрен в Краснодарском крае в рамках жилищно-накопительных счетов (см. [Козлов, Филатова, 2011; Артемова, 2012]), а затем (с небольшими модификациями) и в Ростовской области (см. [Народная ипотека, 2013]). Объявлено о запуске аналогичных программ в Башкортостане и Ханты-Мансийском автономном округе — Югре (см.: [В Башкирии собираются..., 2014; Власти Югры ждут решения..., 2014]).

Основное отличие ССП от других форм ипотеки состоит в связанности планов кредитования и накопления. Участнику программы предлагается накопить достаточную сумму на его счету путем регулярных ежемесячных взносов в течение нескольких лет. Государство поощряет сбережение, выплачивая участникам премию, пропорциональную взносам. По завершении накопления участнику предлагается кредит под залог приобретаемого им жилья.

Если участник регулярно накапливал взносы, то он, скорее всего, будет надежным заемщиком. Это служит основанием для низкого процента за кредит: в процессе накопления как бы формируется кредитная история. Правильно сформированные ссудо-сберегательные программы выдают кредиты главным образом за счет средств самих вкладчиков; при этом по сравнению

¹ Более подробное описание см. в работе [Ильинский и др., 20146]

с индивидуальным накоплением приобретение квартиры осуществляется значительно быстрее. Бюджетная премия обеспечивает вкладчикам высокий эффективный процент и дает возможность банку, несмотря на заниженную кредитную ставку, поддерживать достаточно высокую маржу, обеспечивая прибыльность бизнеса.

ССП способствуют улучшению массовой культуры сберегательного поведения и играют роль промежуточного института [Полтерович, 2007], обеспечивающего переход к более передовым формам ипотечного кредитования. По мере роста благосостояния и снижения коммерческого процента за кредит они должны уступить место чисто рыночным ипотечным механизмам. Простейшая стратегия для осуществления перехода — постепенное снижение премии на сбережения. В результате ССП становятся все менее привлекательными для населения, и оно переключается на другие ипотечные институты. При этом, однако, возникает естественная трудность: неясно, когда начинать снижение премии и каким темпом его осуществлять.

ССП, состоящие из одного тарифного плана, были детально изучены в статье [Ильинский и др., 2014a]. Под тарифным планом мы подразумеваем набор следующих восьми параметров: срок накопления; ставка по депозиту; величина премии на сбережения в процентах; максимальная и минимальные величины ежемесячного взноса, на которые начисляется премия; срок кредита; отношение объема кредита к накопленной сумме; процент по кредиту. Так, в рамках краснодарского эксперимента на пятилетнем плане накопления ставка по депозиту была принята равной 2% годовых; ставка бюджетной премии на сбережения — 30% от ежемесячного взноса на вклад, но не более 3 тыс. руб. (значит, максимальная величина субсидируемого взноса — 10 тыс. руб.); минимальная величина субсидируемого взноса — 3 тыс. руб.; ставка по кредиту — 6% годовых; срок кредита — 7,5 года; сумма кредита равна накоплениям на вкладе вместе с субсидиями. Наряду с пятилетним планом в Краснодарском крае потребителям предлагаются также тарифные планы на четыре и шесть лет.

2. Линейки тарифных планов

ССП, включающие несколько разных тарифных планов, встречаются на практике достаточно часто. Ясно, что их параметры нельзя выбирать произвольно, ведь от сочетания параметров зависит распределение потребителей между планами, а значит, и эффективность всего набора (линейки) тарифных планов. Основная задача настоящей работы — продемонстрировать, что формирование линеек, содержащих ТП со сроками накопления от одного года до шести лет, может быть выгодно всем трем агентам ссудо-

сберегательной программы: потребителю, банку и государству. Приводится соответствующий пример. При его построении намечена общая схема конструирования эффективных линеек. Линейка организуется так, что более состоятельным участникам оказывается выгодным выбирать планы с меньшими сроками накопления, более низкими ставками премии на сбережения и более высокими ставками процента за кредит. Тем самым обеспечивается плавный переход от дотируемой ипотеки к чисто рыночным механизмам по мере роста доходов. Расширение линейки за счет более коротких тарифных планов увеличит спрос на проекты дешевого жилья экономкласса. Девелоперы смогут быстрее предложить проекты в новом сегменте, снизив цены в обмен на массовые продажи жилья. Благодаря первым результатам повысится доверие населения и к длительным планам накопления.

Если заданы цены жилья и целевые функции всех агентов — государства, потребителей и банка, то можно говорить об *эффективности* (Парето-оптимальности) линейки как такого набора тарифных планов, который нельзя улучшить для одного из агентов, не ухудшив для кого-нибудь другого. Наряду с эффективностью хорошо иметь в виду ряд других полезных свойств линеек тарифного плана.

Так, назовем линейку *правильной*, если исключение любого подмножества из ее промежуточных² тарифных планов не выгодно ни одному из агентов. Правильная линейка устойчива в том смысле, что все три агента (потребитель, банк и государство) заинтересованы в сохранении ее структуры.

Линейка является *сплошной*, если она содержит планы с любым сроком накопления — от годовичного до заданного максимального — и при этом он выбран хотя бы одним участником.

Наконец, назовем линейку *справедливой*, если для каждой пары ее тарифных планов план с большим значением максимального субсидируемого взноса характеризуется не большим сроком накопления, не большими ставками премии на сбережения и не меньшими ставками процента за кредит. Это свойство позволяет организовать линейку так, что более состоятельным участникам оказывается выгодным выбирать планы с меньшими сроками накопления, более низкими ставками премии на сбережения и более высокими ставками процента за кредит. Увеличение премии по мере уменьшения дохода вкладчика означает, что мы больше помогаем тем, кто больше нуждается. Уменьшение ставки по кредиту по мере уменьшения взноса возможно за счет снижения ставок по депозиту. Кроме того, поскольку участники, копившие более длительный срок, продемонстрировали тем самым свою надежность как заемщиков, для банка естественно снизить маржу, чтобы привлечь вкладчиков.

² Под промежуточным понимается план, предусматривающий срок накопления, не являющийся ни минимальным, ни максимальным в линейке.

3. Полезность линейки для участников ССП

Полезность линейки для государства и банка рассчитывается на основе модификации динамической модели стройсберкасс, предложенной в работе [Ильинский и др., 2014а]. Модель представляет собой систему нелинейных рекуррентных соотношений, описывающих динамику ссудо-сберегательных планов. Интегральная прибыль исчислялась путем дисконтирования потока текущей прибыли.

При моделировании линеек основная трудность состоит в описании поведения потребителя. Конечно, приток участников и их распределение по тарифным планам зависят не только от характеристик тарифных планов, входящих в линейку, но и от широкого набора экономических условий: доходов населения, динамики цен на жилье и на другие товары, банковских ставок по депозитам и кредитам и т.п. Поскольку наша основная цель — продемонстрировать целесообразность применения линеек, мы будем рассматривать максимально простую ситуацию, а именно: будем считать, что приток вкладчиков не зависит от выбора линейки и постоянен во времени и что функция распределения вкладчиков по доходам задана и также не зависит от времени. Каждый вкладчик представляет семью одинаковой численности, все вкладчики планируют приобрести квартиры одинаковой площади и стоимости.

Далее, в нашей модели мы считаем, что потребитель выбирает тарифный план, на который ему хватает средств (т.е. регулярные платежи по данному тарифному плану не превосходят 20% от заработка его семьи) с максимальной полезностью. Под полезностью потребителя мы подразумеваем разность между полезностью от пользования квартирой (дисконтированная сумма от полезностей за каждый месяц владения квартирой) и издержками на покупку квартиру (дисконтированная сумма выплат на стадии накопления и кредитования). Таким образом, зная распределение потребителей по доходам, можно рассчитать, сколько потребителей выберут тот или иной план. Считая сумму полезностей потребителей, мы получаем интегральную полезность данной линейки с точки зрения потребителей.

4. Пример эффективной линейки тарифных планов

Пример линейки промежуточных тарифных планов, которая удовлетворяет всем предложенным требованиям: эффективности, правильности, полноты и справедливости, приведен в табл. 1.

Сравнительный анализ этой линейки «бинарной» системы, включающей только планы на один год и пять лет, показывает, что совокупный при-

рост выигрыша потребителей от линейки, прирост прибыли банка, снижение расходов государства являются весьма существенными.

Таблица 1. Эффективная линейка ссудо-сберегательных тарифных планов

Показатели тарифного плана	Ипотека (1 год)	ССК (2 года)	ССК (3 года)	ССК (4 года)	ССК (5 лет)
Взнос, обеспечивающий покупку 50 кв. м, руб.	22 330	18 020	14 610	11 860	10 000
Доля вкладчиков на тарифном плане, %	12,5	12,1	19,1	27,5	28,8
Ставка субсидии на сбережения, %	0	7	15	24	30
Процентные ставки по вкладу/кредиту, %	5/13,5	5/12,5	4,5/11	3,5/8,5	2/6
Отношение размера кредита к накоплению	4,58	2,16	1,39	1,02	0,89
Доля накоплений и субсидий в цене квартиры, %	17,94	31,66	41,87	48,74	52,87
Эффективная годовая ставка процента по вкладу с учетом субсидий, %	5,00	11,07	12,72	12,94	11,41

В системе с новой линейкой промежуточных планов в стационаре в год прибыль банка от обслуживания того же притока вкладчиков (100 участников в месяц) увеличивается на 34% (до 193,3 млн руб. вместо 143,8 млн руб.). Расходы бюджета снижаются на 34% (со 172,8 млн руб. до 112,5 млн руб.). В динамике интегральная прибыль банка увеличивается на 20% (до 1,847 млрд руб. вместо 1,535 млрд руб.), расходы бюджета снижаются на 33% (с 1,789 млрд руб. до 1,201 млрд руб.). Совокупный прирост выигрышей потребителей составляет 3,5% по сравнению с бинарной системой (133,4 млн руб. вместо 128,2 млн руб. при полезности жилья 22 тыс. руб. в месяц). При переходе с пятилетнего плана на четырехлетний прирост выигрыша потребителя составляет 62 тыс. руб., на трехлетний план — 85 тыс. руб., на двухлетний — 106 тыс. руб. По мере роста дохода потребителям выгодно переходить на ускоренные планы, благодаря этому найденная линейка является сплошной. Средневзвешенный срок покупки жилья потребителями снизился на год — с 4,5 до 3,42 года.

5. Выводы и дальнейшие исследования

Данная линейка не является единственной эффективной линейкой. Важно, что она демонстрирует возможность одновременно улучшить состояние

всех участников. Выбор конкретной линейки — предмет торга между государством (которое выступает от лица потребителей) и банком. Возможны ситуации, когда один из участников обладает большей переговорной силой и пытается добиться одностороннего улучшения в свою пользу. Варьированием параметров можно добиться улучшения для одного из участников ССП (государства, банка или потребителя).

Кроме примеров эффективной линейки, в работе было исследовано влияние параметров системы: уровня процентных ставок, ставки субсидий на сбережения, маржи на целевые функции участников. Расчеты показывают, что убирая субсидии на промежуточных планах и вводя рыночные ставки по вкладам и кредитам, мы ухудшаем положение и банка, и потребителя. Поэтому линейка, состоящая из одних рыночных планов или включающая часть рыночных промежуточных планов вместо субсидируемых, оказывается менее выгодной для обоих агентов. Однако по мере уменьшения коммерческой кредитной ставки и сокращения рыночной маржи различие между обеими схемами для банка нивелируется, и чтобы сделать его значимым, необходимо увеличивать субсидии на всех тарифных планах.

Приведенные в работе расчеты показывают, что в несовершенной российской институциональной среде формирование линейки промежуточных тарифных планов, «соединяющей» институты ССП с коммерческой ипотекой, может существенно повысить эффективность ипотечной системы: ускорить приобретение жилья потребителями с невысокими доходами, снизить расходы государства на субсидирование ипотеки и повысить прибыль банка.

Источники

Артемова Е. Ипотека для народа. [Электронный ресурс] // Сетевое издание Интерфакс-Россия. 2012. <<http://www.interfax-russia.ru/South/view.asp?id=328529>> (дата обращения: 10.2013).

В Башкирии собираются доплачивать из бюджета тем, кто копит на квартиру. 2014. [Электронный ресурс]. <<http://www.regnum.ru/news/polit/1767754.html>> (дата обращения: 02.2014).

Власти Югры ждут решения от банков, чтобы запустить механизм накопительной ипотеки. 2014. [Электронный ресурс]. <<http://ugra-news.ru/frontpageart/38070>> (дата обращения: 02.2014).

Ильинский Д.Г., Полтерович В.М., Старков О.Ю. Разработка и исследование ссудо-сберегательных программ ипотечного кредитования: динамическая модель // ЭММ. 2014а. Т. 50. № 2, С. 35–57.

Ильинский Д.Г., Полтерович В.М., Старков О.Ю. Линейки ссудо-сберегательных тарифных планов: обобщение идеи // ЭММ. 2014б. Т. 50. № 4.

Козлов В., Филатова А. Кубань испытывает ипотеку народом. [Электронный ресурс] // Эксперт Юг. 2011. № 39–40 (179). <<http://expert.ru/south/2011/40/kuban-ispytaet-ipoteku-narodom/>> (дата обращения: 10.2013).

Народная ипотека» на Дону принесла первые плоды. 2013. [Электронный ресурс] // Ростов: Ростов-дом <<http://rostov-dom.info/2013/09/narodnaya-ipoteka-na-donu-prinesla-pervye-plody/>> (дата обращения: 10.2013).

Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.

Полтерович В.М., Старков О.Ю. Поэтапное формирование массовой ипотеки и рынка жилья // Стратегия модернизации российской экономики / отв. ред. В.М. Полтерович. СПб.: Алетейа, 2010.

Полтерович В.М., Старков О.Ю. Проектирование выхода из институциональной ловушки (на примере ипотеки в России). 2011. [Электронный ресурс]. <http://www.mirkin.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=1839&Itemid=270> (дата обращения: 10.2013).

Полтерович В.М., Старков О.Ю. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов. М.: Наука, 2007.

В.В. Лакшина

Национальный
исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»,
Нижний Новгород

ВЫБОР МОДЕЛИ ДЛЯ РАСЧЕТА ДИНАМИЧЕСКОГО КОЭФФИЦИЕНТА ХЕДЖИРОВАНИЯ

Введение

Благодаря развитому эконометрическому инструментарию принятие решений в экономике и финансах неизбежно сопровождается проблемой выбора подходящей эконометрической модели. При нахождении оптимального портфеля, ценообразовании финансовых активов и оценке рисков выбор, скорее всего, будет осуществляться среди многочисленных вариаций моделей авторегрессионной условной гетероскедастичности (ARCH-моделей). Кронер и Нг подчеркивают важность проблемы выбора и мотивируют это тем, что оценки волатильности, полученные для разных моделей на одном и том же наборе данных, безусловно, отличаются друг от друга и при этом практически не коррелируют в ряде случаев. Следовательно, решения, принятые на основе этих оценок, будут существенно различаться, и необходимо уделять особое внимание процессу выбора модели [Kroner, Ng, 1998].

В данной работе рассмотрен пример выбора многомерной модели волатильности в задаче нахождения оптимального коэффициента хеджирования (ОКХ), а именно хеджирования фьючерсными контрактами. Традиционно ОКХ вычисляется как отношение ковариации изменения спот-цены базового актива и изменения цены фьючерса к вариации последнего, т.е. МНК-оценка коэффициента наклона в соответствующей регрессии. Будучи предельно простым, такой метод имел свои недостатки: невозможность учесть динамику условного математического ожидания и дисперсии доходности финансового актива. Кроме того, МНК-оценки неэффективны в присутствии автокорреляции, и линейная модель игнорирует характерные для финансовых временных рядов эмпирические факты.

Многомерные модели волатильности позволяют строить стратегии страхования ценовых рисков, основанные на зависящем от времени ОКХ. Примеры применения динамического ОКХ для нефтяных, валютных рынков и фондовых индексов можно найти в работах [Chang et al., 2011; 2013; Колоколов, 2002] соответственно. При этом для расчета ковариаций использу-

ются такие многомерные модели волатильности, как модель с постоянными (CCC), динамическими (DCC) и асимметричными динамическими (ADCC) условными корреляциями, модель BEKK (подробнее про данные модели волатильности см. [Bauwens et al., 2006]).

В настоящей работе сравниваются ОКХ, рассчитанные на основе прогнозных значений волатильности и условных ковариаций, полученных из моделей обобщенной ортогональной авторегрессионной условной гетероскедастичности GO-GARCH [Van der Weide, 2002], динамических в группах условных корреляций FDCC [Billio et al., 2006] и многомерной обобщенной авторегрессионной условной гетероскедастичности с копулами GARCH-Copula [Breymann et al., 2003]. Сравнение проведено на основании показателя эффективности хеджирования, предложенного в работе [Ederington, 1979], основанного на дисперсии портфеля, состоящего из базового актива и фьючерса (подробнее см. в [Kroner, Ng, 1998]).

Показано, что вычислительная сложность многомерных моделей волатильности оправдана тем, что эти модели в большинстве случаев превосходят более простые методы (например, постоянный коэффициент хеджирования) по эффективности при построении стратегии хеджирования.

1. Описание данных

Для исследования были взяты девять финансовых временных рядов с дневными ценами акций российских компаний. Поскольку одной из задач настоящего исследования является вычисление динамического ОКХ для стратегии хеджирования фьючерсами, то были выбраны акции, торгующиеся также на рынке РТС FORTS. Итоговый список компаний включает «Газпром», «Норильский никель», «ЛУКОЙЛ», «НОВАТЭК», «Роснефть», «Сбербанк», «Сургутнефтегаз», «Транснефть», Банк ВТБ. В дальнейшем для краткости вместо названий компаний будут использованы тикеры акций. Соответствия тикеров и названий см. в табл. 1.

Таблица 1. Тикеры акций рассматриваемых компаний

Тикер	Название	Тикер	Название
GAZP	Газпром	SBER	Сбербанк
GMKN	Норильский никель	SNGS	Сургутнефтегаз
LKOH	ЛУКОЙЛ	TRNF	Транснефть
NVTK	НОВАТЭК	VTBR	Банк ВТБ
ROSN	Роснефть		

Шесть из девяти компаний принадлежат к нефтегазовой отрасли экономики, две — к финансовой, одна — к металлургической.

Рассматриваемый период — с 1 января 2007 г. по 1 октября 2014 г. В качестве дневной цены использовалась цена закрытия, как для акции, так и для фьючерса. Источником данных служил сайт инвестиционной компании «Финам» [Финам, 2015].

Поскольку в предоставленных данных указана цена одного лота для фьючерсов, то эта цена была скорректирована на размер лота, чтобы цены акций и фьючерсов представляли собой числа одного порядка. Размеры лота составляют 100, 10, 10, 100, 100, 1, 1000, 1, 100 000 фьючерсов соответственно списку, приведенному выше.

Примечательно, что 18 июля 2007 г. состоялось дробление акций «Сбербанка», в связи с чем размер лота увеличился с 1 до 1000. Это учтено путем деления более ранних цен на 1000.

Описательная статистика для цен акций и фьючерсов представлена в табл. 2 и 3. В таблицах приняты следующие обозначения: N — число наблюдений для пары временных рядов «акция — фьючерс»; Min. — минимальное значение; 1st Q. — первый квартиль распределения; Mean — выборочное среднее; Median — медиана; 3rd Q. — третий квартиль; Max. — максимальное значение; St. dev. — выборочное стандартное отклонение; Skewn. — коэффициент асимметрии; Kurt. — коэффициент эксцесса.

Таблица 2. Описательная статистика дневных цен закрытия для акций

	GAZP	GMKN	LKOH	NVTK	ROSN	SBER	SNGS	TRNF	VTBR
N	1928	1928	1928	1415	1931	1926	1928	1804	1794
Min.	86,60	1220,01	740,22	45,80	82,41	14,16	8,70	6050,00	0,02
1st Q.	143,65	4695,30	1693,47	189,00	204,52	76,30	25,34	28383,25	0,05
Mean	186,77	5247,74	1823,05	293,96	217,41	82,27	26,77	45296,23	0,07
Median	166,62	5208,44	1869,70	338,44	221,23	88,12	27,34	41527,55	0,06
3rd Q.	207,23	6420,00	2003,00	377,33	238,68	98,39	29,10	63723,75	0,08
Max.	367,40	7818,00	2686,00	427,45	288,80	112,00	37,30	90150,00	0,14
St. dev.	61,69	1424,47	282,15	105,19	34,67	22,75	4,07	22513,98	0,03
Skewn.	1,10	-0,58	-1,00	-0,73	-1,44	-1,45	-1,18	0,23	0,54
Kurt.	3,25	3,20	5,28	2,11	5,93	4,41	5,31	2,06	2,55

Число наблюдений варьируется от 1415 у «НОВАТЭК», до 1928 у «Газпрома», вследствие того что одни компании были зарегистрированы на рын-

ке РТС FORTS позже других. Для исследования выбраны компании с наиболее полными историческими данными.

Цены акций имеют ненулевой коэффициент скошенности, причем чаще наблюдается более толстый левый хвост распределения. Исключением являются «Газпром», «Транснефть» и ВТБ.

Коэффициент эксцесса отличается от трех, причем представлены как островершинные (например, «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», «Сургутнефтегаз»), так и плосковершинные распределения («Транснефть», «НОВАТЭК», ВТБ).

Согласно табл. 2 и 3 качественно характеристики выборочных распределений цен фьючерсов совпадают с теми же характеристиками для цен акций.

Таблица 3. Описательная статистика дневных цен закрытия для фьючерсов

	GAZP	GMKN	LKOH	NVTK	ROSN	SBER	SNGS	TRNF	VTBR
N	1928	1928	1928	1415	1931	1926	1928	1804	1794
Min.	85,39	1257,20	709,90	42,02	77,00	14,00	9,29	6238,00	0,02
1st Q.	143,95	4715,00	1692,23	190,00	205,41	76,42	25,45	28651,00	0,05
Mean	187,66	5238,48	1825,48	293,51	218,20	82,72	26,85	45435,28	0,07
Median	166,88	5186,60	1872,00	336,50	222,30	88,57	27,45	41818,50	0,06
3rd Q.	207,05	6320,75	2009,93	377,12	240,00	98,72	29,08	63402,50	0,08
Max.	368,60	7730,00	2670,50	435,00	288,01	112,97	37,77	90001,00	0,14
St. dev.	62,29	1412,82	285,56	105,09	35,03	22,94	4,12	22482,09	0,03
Skewn.	1,11	-0,61	-1,00	-0,72	-1,46	-1,42	-1,16	0,23	0,56
Kurt.	3,25	3,25	5,22	2,12	5,98	4,35	5,30	2,07	2,62

При оценке моделей временных рядов, в частности моделей волатильности, удобнее использовать логарифмические доходности цен (далее — доходности). Описательная статистика для доходностей цен акций и фьючерсов представлена в табл. 4 и 5.

Доходности отличаются от цен акций меньшей скошенностью влево и большим эксцессом. Все акции демонстрируют примерно одинаковый разброс доходностей: стандартные отклонения доходностей изменяются в пределах от 0,025 до 0,032. Минимальные и максимальные значения доходностей также не слишком различаются у разных акций. Исключение составляет банк ВТБ с максимальным значением доходности, равным 0,47.

Как видно из табл. 4 и 5, доходности фьючерсов демонстрируют сходную динамику с доходностями акций.

Таблица 4.Описательная статистика дневных доходностей
для акций

	GAZP	GMKN	LKOH	NVTK	ROSN	SBER	SNGS	TRNF	VTBR
N	1927	1927	1927	1414	1930	1925	1927	1803	1793
Min.	-0,2236	-0,3590	-0,2202	-0,3596	-0,2745	-0,2588	-0,2235	-0,2750	-0,3461
1st Q.	-0,0118	-0,0121	-0,0104	-0,0118	-0,0113	-0,0131	-0,0119	-0,0127	-0,0135
Mean	-0,0004	0,0003	0,0000	0,0007	0,0000	-0,0001	-0,0002	0,0004	-0,0007
Median	-0,0006	0,0004	0,0000	0,0006	-0,0001	-0,0001	-0,0003	0,0003	-0,0006
3rd Q.	0,0114	0,0133	0,0100	0,0144	0,0117	0,0133	0,0116	0,0119	0,0131
Max.	0,2526	0,2164	0,2394	0,2997	0,3805	0,3012	0,3739	0,3203	0,4659
St. dev.	0,0263	0,0295	0,0253	0,0326	0,0282	0,0316	0,0285	0,0321	0,0319
Skewn.	0,0005	-1,1233	-0,0171	-1,3734	0,9740	0,1310	1,5529	0,0298	0,5625
Kurt.	19,5542	22,3466	19,3015	28,7905	34,8300	18,3878	32,4325	19,4175	42,0813

Таблица 5.Описательная статистика дневных доходностей
для фьючерсов

	GAZP	GMKN	LKOH	NVTK	ROSN	SBER	SNGS	TRNF	VTBR
N	1927	1927	1927	1414	1930	1925	1927	1803	1793
Min.	-0,2559	-0,4228	-0,3181	-0,3496	-0,3616	-0,2495	-0,2391	-0,2408	-0,3273
1st Q.	-0,0125	-0,0117	-0,0105	-0,0165	-0,0115	-0,0132	-0,0122	-0,0134	-0,0146
Mean	-0,0004	0,0003	0,0000	0,0007	0,0000	-0,0001	-0,0002	0,0004	-0,0007
Median	0,0000	0,0008	0,0003	0,0011	0,0001	-0,0002	0,0000	0,0000	-0,0002
3rd Q.	0,0117	0,0128	0,0103	0,0182	0,0118	0,0140	0,0111	0,0127	0,0130
Max.	0,3326	0,2358	0,3144	0,2585	0,4417	0,3657	0,5118	0,2255	0,6576
St. dev.	0,0280	0,0316	0,0269	0,0417	0,0301	0,0335	0,0314	0,0329	0,0361
Skewn.	0,2935	-1,2637	-0,3543	-0,4907	0,5560	0,2284	3,0377	0,0516	2,6475
Kurt.	24,3309	27,3384	28,7477	12,1775	44,4870	18,4861	61,9445	9,5207	72,7276

2. Модели волатильности

В данном исследовании для расчета динамического OKX применены три модели волатильности, еще не рассмотренные в литературе по стратегиям хеджирования. Это модели GO-GARCH, GARCH-Copula, FDCC. Они принадлежат к классу многомерных моделей волатильности типа GARCH, сокращенно MGARCH (см. классификацию в работе [Bauwens et al., 2006]).

Перейдем к рассмотрению моделей MGARCH-типа. Основные предпосылки подавляющего большинства таких моделей волатильности заключа-

ются в следующем. Имеется n временных рядов длины T для доходностей n финансовых активов:

$$x_t = (x_{1t}, \dots, x_{nt})', \quad t = 1, \dots, T. \quad (1)$$

Будем называть x портфелем. Наблюдаемые доходности x_t можно представить как сумму их условного математического ожидания $\mathbb{E}(x_t | F_{t-1})$ и n -мерного случайного процесса y_t с нулевым математическим ожиданием и дисперсией Σ_t :

$$x_t = \mathbb{E}(x_t | F_{t-1}) + y_t, \quad y_t \sim iid(0, \Sigma_t). \quad (2)$$

В данной постановке объектом моделирования является матрица $\Sigma_t = \mathbb{E}(y_t y_t' | F_{t-1})$, или матрица волатильности. Модели MGARCH-типа различаются по тому, как параметризована матрица волатильности.

2.1. GO-GARCH

В этой модели матрица волатильности параметризована следующим образом:

$$\Sigma_t = X V_t X', \quad (3)$$

где X — матрица, параметризация которой основана на сингулярном разложении (подробности см. [Van der Weide, 2002]); V_t — диагональная матрица, вектор диагональных элементов которой задан следующим уравнением:

$$v_t = \mathbb{C} + A(y_{t-1} \odot y_{t-1}) + B v_{t-1}, \quad (4)$$

где A и B — диагональные матрицы; \mathbb{C} — вектор размера $n \times 1$; \odot — поэлементное произведение. Уравнение эквивалентно n одномерным GARCH-моделям.

2.2. FDCC

Модель динамических условных корреляций является обобщением более простой модели с постоянными условными корреляциями (CCC).

Матрица волатильности в модели DCC параметризована следующим образом:

$$\Sigma_t^{DCC} = D_t R_t D_t, \quad D_t = \text{diag}(h_t), \quad (5)$$

где h_t — вектор условных стандартных отклонений размера $n \times 1$; R — корреляционная матрица с единицами на главной диагонали. Динамика условных дисперсий $v_t = h_t \odot h_t$, задана уравнением

$$v_t = \mathbb{C} + A(y_{t-1} \odot y_{t-1}) + Bv_{t-1}. \quad (6)$$

Матрица условных корреляций R_t меняется во времени согласно уравнению

$$R_t = \text{diag} \left(\frac{1}{q_{11,t}^2}, \dots, \frac{1}{q_{nn,t}^2} \right) Q_t \text{diag} \left(\frac{1}{q_{11,t}^2}, \dots, \frac{1}{q_{nn,t}^2} \right), \quad (7)$$

где матрица Q_t обладает динамикой, описанной в уравнении

$$Q_t = (1 - \alpha - \beta) \bar{Q} + \alpha u_{t-1} u'_{t-1} + \beta Q_{t-1}, \quad (8)$$

где α и β — скаляры. Очевидно, что такая параметризация существенно влияет на общность модели, так как динамика всех активов в портфеле описывается одним параметром. Более общие спецификации, предусматривающие матрицы параметров вместо скаляров, хоть и обладают богатой динамикой, но страдают от проблемы размерности и не могут быть оценены за приемлемое время.

Модель FDCC [Billio et al., 2006], или гибкая модель динамических условных корреляций, является компромиссом, сочетающим реалистичность модели и доступное время оценки. FDCC предполагает наличие групп активов, внутри которых динамика условных корреляций одинакова. Поскольку портфель состоит из двух активов, то FDCC совпадает с ADCC при наличии двух групп. При наличии одной группы модель совпадает со скалярной DCC.

2.3. GARCH-Copula

Существует достаточное количество примеров, подтверждающих преимущества применения распределения Стьюдента в моделировании финансовых временных рядов, например, [Lien, Wang, 2012]. Использование копул позволяет не только учесть тяжесть хвостов распределения, но и оценить совместную плотность портфеля с помощью одношаговой процедуры, в то время как DCC требует двухшаговой.

Для вектора u_t копула Стьюдента в терминах матрицы корреляций представлена в

$$c(\mathbf{u}; \mathbf{R}_t, \nu) = \frac{\Gamma\left(\frac{\nu+n}{2}\right) \left(\Gamma\left(\frac{\nu}{2}\right)\right)^n \left(1 + \nu^{-1} \mathbf{u}' \mathbf{R}_t^{-1} \mathbf{u}\right)^{-(\nu+n)/2}}{|\mathbf{R}_t|^{1/2} \left(\Gamma\left(\frac{\nu+n}{2}\right)\right)^n \Gamma\left(\frac{\nu}{2}\right) \prod_{i=1}^n \left(1 + \frac{\mathbf{u}_i^2}{\nu}\right)^{-(\nu+1)/2}}, \quad (9)$$

где $u_i = t_v^{-1}(F(x_i; \mathbf{v}))$; t_v^{-1} — квантильная функция распределения Стьюдента с v степенями свободы. Динамика корреляционной матрицы R_t описана в уравнениях (7) и (8).

3. Оценка параметров

Были оценены следующие спецификации вышеперечисленных моделей волатильности. GO-GARCH, где y_t распределен по гипергеометрическому закону; FDCC с распределением Стьюдента; GARCH-Copula с копулой Стьюдента. Одномерные модели в (4) и (6) представляют собой ARMA(1,0)-GARCH(1,1) с нормально распределенными остатками. Использование распределения и копулы Стьюдента объясняется наличием степеней свободы у этого распределения. Гипергеометрическое распределение, в свою очередь, содержит распределение Стьюдента как частный случай.

Таблица 6. Логарифм правдоподобия для оцененных моделей

	GAZP	GMKN	LKOH	NVTK	ROSN	SBER	SNGS	TRNF	VTBR
FDCC	7192,09	6841,72	7205,45	4143,76	6949,45	6724,52	6914,29	5783,1	6177
GARCH-Copula	7136,31	6793,99	7140,81	4063,68	6874,26	6665,34	6817,04	5654,11	6092,14
GO-GARCH	7169,03	6768,86	7200,88	4146,46	6969,41	6686,89	6839,75	5715,81	6109,93

Таблица 7. Информационный критерий Шварца для оцененных моделей

	GAZP	GMKN	LKOH	NVTK	ROSN	SBER	SNGS	TRNF	VTBR
FDCC	-11,11	-10,57	-11,13	-8,68	-10,72	-10,39	-10,68	-9,53	-10,24
GARCH-Copula	-11,03	-10,50	-11,04	-8,52	-10,60	-10,30	-10,53	-9,33	-10,10
GO-GARCH	-11,09	-10,47	-11,14	-8,71	-10,76	-10,35	-10,58	-9,44	-10,15

В табл. 6 представлены значения логарифма функции правдоподобия трех моделей; в табл. 7 — значения информационного критерия Шварца, нормированные на количество наблюдений для удобства сравнения. Жирным шрифтом выделены максимальные значения логарифма правдоподобия для каждого портфеля и минимальные значения информационного критерия. В большинстве случаев наилучшим образом данные объясняет FDCC-модель. Для «ЛУКОЙЛа», «НОВАТЭКа» и «Роснефти» наилучшей моделью является GO-GARCH.

4. Эффективность хеджирования

Коэффициент хеджирования hr — это отношение капитала, вложенного в хеджируемый актив (в данном случае это акции), к капиталу, вложенному в хеджирующий актив (в данном случае фьючерс). Тогда доходность захеджированной позиции r_t вычисляется по формуле:

$$r_t = r_{S,t} - hr_t \cdot r_{F,t}, \quad (10)$$

где $r_{S,t}$ — доходность акции; $r_{F,t}$ — доходность фьючерса; hr_t — динамический коэффициент хеджирования. Очевидно, что дисперсия захеджированной позиции равна $V(r_t) = V(r_{S,t}) + hr_t^2 \cdot V(r_{F,t}) - 2 \cdot hr_t \cdot \text{cov}(r_{S,t}, r_{F,t})$. При минимизации этого выражения по hr_t получим выражение для ОКХ:

$$hr_t^* = \frac{\text{cov}(r_{S,t}, r_{F,t})}{V(r_{F,t})}. \quad (11)$$

Существует несколько способов измерения эффективности хеджирования. В данном исследовании применен один из наиболее распространенных показателей — эффективность инструмента хеджирования he :

$$he = \frac{V(r_{S,t}) - V(r_t)}{V(r_{S,t})}. \quad (12)$$

В соответствии с [Ederington, 1979] эффективность инструмента хеджирования показывает достижимую степень снижения риска при использовании того или иного ОКХ. Результаты расчета эффективности хеджирования представлены в табл. 8.

Согласно выбранному критерию эффективности различные модели волатильности практически идентичны с точки зрения инвестора. Наибольшей эффективности удалось достичь для портфеля «Норильского никеля»: эффективность хеджирования около 73%. Для «Роснефти» этот показатель составляет чуть менее 71%. Сложнее всего хеджированию поддается «НОВАТЭК»: максимально возможная степень снижения риска оценивается в 35,9%.

Таблица 8. Результаты расчета эффективности хеджирования, %

	GAZP	GMKN	LKOH	NVTK	ROSN	SBER	SNGS	TRNF	VTBR
FDCC	68,2	72,4	60,6	35,9	70,5	68,4	58,7	57,9	69,4
GARCH-Copula	68,6	72,5	60,2	34,9	70,6	68,3	58,9	57,8	69,2
GO-GARCH	69,3	72,9	60,1	35,5	71,3	68,8	52,4	57,5	70,2

В целом модель GO-GARCH показала лучшие результаты: с ее помощью удалось максимально снизить дисперсию для четырех портфелей из девяти. Следующая модель — FDCC: два раза; GARCH-Copula лидировала один раз для «Сургутнефтегаза».

Заключение

В данном исследовании рассчитаны ОКХ для девяти российских компаний. Применялась базовая стратегия хеджирования с использованием фьючерса на акцию в качестве хеджирующего актива. Основным вкладом в литературу по финансовой эконометрике является применение таких многомерных моделей волатильности, как FDCC с распределением Стьюдента, GO-GARCH с обобщенным гиперболическим распределением и GARCH-Copula (копула Стьюдента), для вычисления ОКХ и исследование эффективности такой стратегии хеджирования для акций российских компаний. Выбор модели осуществлялся с помощью двух критериев: значения логарифма функции правдоподобия и коэффициента эффективности хеджирования. Согласно первому критерию лучшей моделью является FDCC, согласно второму — GO-GARCH. Эффективность хеджирования, достигнутая с помощью модели GO-GARCH, варьируется в пределах от 73 до 52,4% для всех акций, за исключением «НОВАТЭКа». При применении различных модификаций DCC-модели эффективность хеджирования не превышает 50% [Асатуров, Теплова, 2014]. Использование других хеджирующих активов, таких как золото, также не позволило увеличить эффективность хеджирования более чем на 50% [Agougi et al., 2015]. Возможным объяснением превосходства GO-GARCH-модели с обобщенным гиперболическим распределением остатков является то, что именно это распределение, как показано в работе [Liu, 2014], полезно при расчете ОКХ во время нестабильной рыночной ситуации (в выборке присутствует 2008 г.).

Перспективой данной работы является проведение вневыборочного сравнения вышеупомянутых моделей с помощью статистических и практических критериев. Среди статистических критериев можно выделить тест Дайболда и Мариано [Diebold, Mariano, 1995]. Расчет решающей статистики этого теста выполняется с использованием функций потерь и прогноза вариационно-ковариационной матрицы портфеля. Авторы теста подчеркивают, что функции потерь должны отражать скорее экономические потери, нежели статистические, например, убытки инвестора или увеличение рисков, тем более что их тест дает корректные результаты при любой выбранной функции потерь. Возможным продолжением данной работы является

разработка функции потерь, учитывающей эффективность хеджирования. Тогда, вероятно, удастся найти компромисс между выбором модели с помощью эконометрического и практического критериев.

Источники

Асатуров К.Г., Теплова Т.В. Построение коэффициентов хеджирования для высоколиквидных акций российского рынка на основе моделей класса GARCH // Экономика и математические методы. 2014. № 50 (1). С. 37–54.

Колоколов А. Хеджирование фьючерсами: многомерные GARCH с динамическими условными корреляциями // Квантиль. 2002. № 9. С. 61–75.

Сайт компании «Финам» — 2015. <finam.ru>.

Aroui M.E.H., Lahiani A., Nguyen D.K. World Gold Prices and Stock Returns in China: Insights for Hedging and Diversification Strategies // Economic Modelling. Vol. 44. P. 273–282.

Bauwens L., Laurent S., Rombouts J.V.K. Multivariate GARCH Models: A Survey // Journal of Applied Econometrics. 2006. Vol. 21. P. 79–109.

Billio M., Caporin M., Gobbo M. Flexible Dynamic Conditional Correlation Multivariate Garch Models for Asset Allocation // Applied Financial Economics Letters. 2006. Vol. 2. No. 2. P. 123–130.

Breymann W., Dias A., Embrechts P. Dependence Structures for Multivariate High-frequency Data in Finance // Quantitative Finance. 2003. Vol. 3. P. 1–14.

Chang C.-L., González-Serrano L., Jimenez-Martín J.-A. Currency Hedging Strategies Using Dynamic Multivariate GARCH // Mathematics and Computers in Simulation. 2013. Vol. 94. P. 164–182.

Chang C.-L., McAleer M., Tansuchat R. Crude Oil Hedging Strategies Using Dynamic Multivariate GARCH // Energy Economics. 2011. Vol. 33. P. 912–923.

Diebold F.X., Mariano R.S. Comparing Predictive Accuracy // Journal of Business & Economic Statistics. 1995. Vol. 13. P. 253–263.

Ederington L.H. The Hedging Performance of the New Futures Markets // The Journal of Finance. 1979. Vol. 34. P. 157.

Kroner K., Ng V. Modeling Asymmetric Movements of Asset Prices // Review of Financial Studies. 1998. Vol. 11. P. 817–844.

Lien D., Wang Y. Effects of Skewness and Kurtosis on Production and Hedging Decisions: A Skewed t Distribution Approach // The European Journal of Finance (ahead-of-print). P. 1–12.

Liu W.H. Optimal Hedge Ratio Estimation and Hedge Effectiveness with Multivariate Skew Distributions // Applied Economics. 2014. Vol. 46. No. 12. P. 1420–1435.

Van der Weide R. GO-GARCH: A Multivariate Generalized Orthogonal GARCH Model // Journal of Applied Econometrics. 2002. Vol. 17. P. 549–564.

Е.А. Федорова

Финансовый университет при
Правительстве РФ, Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,

А.С. Мухин

Национальный исследовательский
университет «Высшая школа
экономики»,

С.Е. Довженко

Санкт-Петербургский
государственный университет

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСА ФИНАНСОВОГО СТРЕССА ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ ЦБ РФ

Политика центральных банков различных стран существенно и значимо изменяется во время кризисных ситуаций в экономике; общепринятые правила должны подстраиваться под текущую ситуацию в экономике и корректным образом описывать денежно-кредитную политику в различные периоды времени.

На первом этапе исследования было проверено, насколько стандартное правило Тейлора подходит для моделирования денежно-кредитной политики ЦБ РФ. Данные по номинальной процентной ставке (ставке рефинансирования) были взяты с сайта ЦБ РФ¹, данные по уровню инфляции, а также уровню ВВП — с сайта Росстата, по ориентиру инфляции — из ежегодных отчетов «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики» ЦБ РФ. Разрыв ВВП был рассчитан как разница между квартальным значением ВВП и его трендом, сгенерированным с помощью фильтра Ходрика — Прескотта за исследуемый период. В расчете использовались ежемесячные и квартальные данные за период 2001–2014 гг. Переход в кризисный период был выявлен с помощью структурного теста Чоу. Расчеты показали, что стандартное правило Тейлора недостаточно точно описывает денежно-кредитную политику ЦБ РФ во время кризисного периода.

Некоторые исследования по формированию оптимальной монетарной политики в рамках новых кейнсианских моделей с финансовыми колебаниями (например, [Cúrdia, Woodford, 2010; Teranishi, 2009]) предполагают, что правило Тейлора должно быть дополнено показателями кредитных спредов между ставками монетарной политики и процентными ставками, кото-

¹ <http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm>.

рые влияют на поведение частного сектора. Таким образом, на следующем шаге исследования были разработаны модифицированное правило Тейлора, включающее индекс финансового стресса, а также модель, способная адекватно описывать политику ЦБ РФ не только в докризисный и кризисный, но и в посткризисный периоды.

На текущий момент существует большое число исследований, посвященных определению причин и детерминант различных видов кризисов в развивающихся экономиках (валютные кризисы, долговые кризисы, банковские кризисы). Для определения банковских кризисов авторы зачастую исследуют уровень достаточности капитала в банках, объем кредитования и долю кредитов с высоким уровнем риска, степень вмешательства государства в экономику (см. [Laeven, Valencia, 2008]). Для определения валютных кризисов исследуются такие факторы, как волатильность обменных курсов, объем валютных резервов, волатильность процентных ставок в экономике (см. [Eichengreen, Rose, 1999]).

В этих исследованиях дан обширный анализ причин кризиса в развивающихся экономиках, однако для описания глубины распространения кризиса указанные работы не слишком подходят. Во-первых, в большинстве исследований для анализа кризисных ситуаций используются бинарные переменные: наличие или отсутствие кризиса в данный момент. Такие переменные не позволяют измерить интенсивность финансового стресса, оценить его вероятность в ближайшее время или выделить предкризисные состояния, которые способны перейти в полномасштабный кризис. Во-вторых, данные работы сосредоточиваются на анализе банковского, валютного или долгового кризиса, но упускают анализ кризиса на рынке ценных бумаг. Необходимо проводить одновременный анализ всех рынков, потенциально склонных к возникновению кризиса.

Исходя из этого в настоящей работе при построении индекса финансового стресса мы руководствовались целью получить комплексную оценку состояния всей финансовой системы, а не ее отдельных секторов. Следуя данной цели, мы проанализируем не только банковский и валютные рынки, но и рынок ценных бумаг, рынок недвижимости, цены на энергоресурсы, а также макроэкономические показатели России.

Таким образом, разработанный в рамках данной работы на основе обзора исследований в области прогнозирования кризисных ситуаций в экономике индекс RUS FSI состоит из 11 показателей, агрегированных в единый индекс финансовых условий: индекс цен на рынке жилья; индекс ЕМСВ, индекс IFX-Cbonds; ставка МІВОР; курс доллара; объем международных резервов; денежная масса (М2); цена на нефть марки Brent; индекс волатильности рынка ценных бумаг; индекс РТС; объем средств Резервного фонда РФ.

Эти показатели помогают соотнести уровень финансового стресса с большими изменениями в ценах на активы, неопределенностью и уровнем риска, состоянием экономики и наличием ликвидности. Агрегирование данных показателей в единый сводный индекс основывается на методе эквивалентности дисперсий². Этот метод корректирует исходные различия в волатильности показателей, позволяет получить индекс стресса путем простого разложения в сумму компонент, а также является одним из наиболее распространенных методов агрегирования показателей в единый сводный индекс.

В то же время естественным является определение весов показателей на основе размера каждого рынка и соответствующего определения экономических весов. Однако Иллинг и Лью [Illing, Liu, 2006] показали, что индекс, построенный на основе эквивалентности дисперсий, не уступает индексу на основе экономических весов в способности предсказывать кризисные ситуации. Индекс RUS FSI построен помесячно по данным за период с 2001 по 2014 г. и представлен на рис. 1.

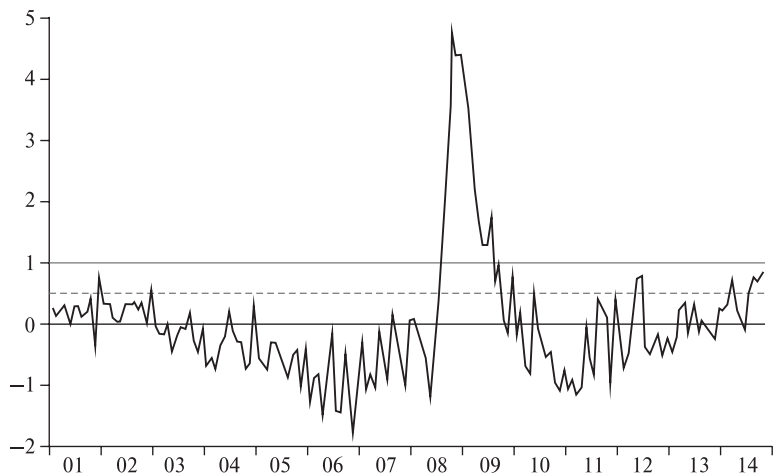


Рис. 1. Динамика индекса финансового стресса RUS FSI

Значение индекса, равное 0, означает нейтральные финансовые условия в среднем среди субиндексов, в то время как положительное значение отражает наличие нестабильности (например, цены на активы в среднем выше

² В рамках данного метода каждая компонента проходит процедуру стандартизации, т.е. она вычисляется как отклонение от среднего значения и взвешивается на величину стандартного отклонения.

трендов или стандартных значений). Границы умеренного уровня нестабильности — от 0 до 0,5, границы среднего уровня стресса — от 0,5 до 1 и границы высокого уровня финансового стресса (финансовый кризис) — выше 1 (одно стандартное отклонение от средних значений субиндексов). Согласно работам [Laeven, Valencia, 2008 и др.] эпизод финансового стресса определяется как период, когда индекс для конкретной страны превышает значение в 1,5 стандартного отклонения от среднего значения (такой порог обычно используется для идентификации валютных кризисов). В нашем случае для более точной идентификации таких ситуаций мы использовали значение в одно стандартное отклонение.

При анализе динамики индекса видно, что он отражает наиболее важные эпизоды ситуаций финансового стресса в российской экономике с 2001 г. Рассматривая мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., следует обратить внимание на то, что индекс финансового стресса для России начинает подниматься во II квартале 2008 г., что согласуется с состоянием российской экономики в тот период (в конце мая — начале июня началось падение фондовых индексов и цен на акции). Кроме того, анализируя текущую ситуацию (замедление темпов роста ВВП, отток капитала, падение цен на нефть и обесценение национальной валюты), можно отметить, что значение индекса на октябрь 2014 г. составляет 0,85, это говорит о приближении к высокому уровню финансового стресса и вероятности финансового кризиса. Наряду с этим нами был построен прогноз динамики индекса на два месяца вперед с использованием модели авторегрессии AR(2); прогнозное значение на ноябрь 2014 г. составило 0,983, на декабрь 2014 г. — 1,042.

Таким образом, в стандартное правило Тейлора был добавлен еще один показатель — индекс финансового стресса, после чего было рассчитано девять моделей: для всех трех рассматриваемых индексов (разработанный нами индекс финансовых условий для России, индекс финансовых условий Европейского центрального банка [Angelopoulou et al., 2013], а также индекс финансового стресса Федерального резервного банка Канзаса [Hakkio, Keeton, 2009]) и для трех периодов (докризисный, кризисный и посткризисный). По результатам оценивания можно констатировать улучшение качества моделей, вместе с тем в связи с незначимостью ключевых показателей в различные временные периоды ни одна из построенных новых моделей с добавлением индексов не является корректной при применении к полному объему выборки, к трем режимам одновременно. Отсюда — вывод, что оценка монетарной политики ЦБ РФ в виде правила Тейлора должна учитывать наличие структурных сдвигов и изменений параметров в зависимости от различных подвыборок данных.

Таким образом, основываясь на предыдущих полученных результатах, можно выдвинуть предположение, что в период с 2001 по 2008 г. и с 2010 по

2014 г. для оценки эффективности монетарной политики необходимо использовать альтернативное правило монетарной политики, которое исключает показатель разрыва ВВП, а в период с 2008 по 2010 г. следует использовать правило Тейлора, которое исключает показатель разрыва инфляции, но при этом включает также индекс финансового стресса в экономике.

Соответственно на следующем шаге нашего исследования мы приступили к построению правила Тейлора, основанному на переключении между режимами состояния экономики. Такие модели могут быть получены с помощью эконометрических оценок, в частности, путем использования пороговой авторегрессионной модели с переключением режимов STAR (smooth transition autoregression). В научной литературе [Li, St-Amant, 2010; Cecchetti, Li, 2008; Cohen-Cole, 2008; Bouducco et al., 2008] имеется ряд теоретических аргументов, которые подтверждают, что переключение режимов монетарной политики в зависимости от вероятности наступления финансового кризиса может быть оптимальным.

После первичного экспериментирования с полной спецификацией модели и полученных ранее результатов в целях увеличения точности оценок параметров на модель был наложен ряд ограничений. Таким образом, предполагается:

а) $\rho_{nci} = 0$, при отсутствии отклика на показатель меры финансового стресса во время безкризисного режима;

б) $\rho_{ncy} = 0$, при отсутствии отклика на показатель разрыва ВВП во время безкризисного режима;

в) $\rho_{ct} = 0$, при отсутствии отклика на показатель разрыва инфляции во время кризисного режима.

В результате итоговая модель имеет следующий вид:

$$i_t = \rho_i i_{t-1} + (1 - \rho_i) \{ \varphi_t R_{ct} + (1 - \varphi_t) R_{ncr} \},$$

где

$$\varphi_t = Pr\{\mu_t > \mu^0\} = \frac{1}{1 + e^{-y^{\mu}(\mu_t - \mu^0)/\sigma_{\mu}}},$$

и

$$R_{ncr} = \bar{i}_c + \rho_{ct}(\pi_t - \pi^T),$$

и

$$R_{ct} = \bar{i}_{nc} + \rho_{ncy}(C_t - y^T) + \rho_{ct} \mu_t.$$

где i — номинальная процентная ставка; \bar{i} — равновесная номинальная процентная ставка, являющаяся константой; $(\pi_t - \pi^T)$ — инфляционный разрыв, разница между текущим уровнем инфляции и инфляционным ориентиром;

$(y_i - y^T)$ — разрыв ВВП, разница между фактическим ВВП и потенциальным ВВП; φ_t — вероятность наступления финансового кризиса в момент t ; $\theta \in \{c, nc\}$, c и nc определяют кризисный и бескризисный режимы монетарной политики; μ — индекс финансового стресса; μ^0 — пороговое значение μ , после которого наступает финансовый кризис.

Эконометрическая оценка модели представлена в табл. 1.

Таблица 1. Оценка правила Тейлора с переключениями режимов

Показатель	(1) 2001q1 2014q2		
	Российский индекс финансового стресса		
μ измеряется как	Coef.	t -stat.	P -value
Бескризисный режим			
ρ_i	0,86228	40,3083	0,0000
ρ_{nc}	0,14117	3,3931	0,0015
\bar{i}_{nc}	0,95274	3,9707	0,0003
Режим финансового кризиса			
ρ_i	0,11814	4,5404	0,0000
ρ_{cy}	0,07694	2,0806	0,0433
ρ_{cm}	0,1628	1,5652	0,1247
\bar{i}_c	-1,45831	-3,608	0,0008
γ	81,1078	0,9044	0,3707
μ^0	0,28654	9,9107	0,0000
R^2	0,99497		
Adjusted R^2 :	0,9951		
Variance of transition variable	0,9488		
SD of transition variable	0,9741		
Variance of residuals	0,1598		
SD of residuals	0,3998		

На основе полученной оценки уравнений можно сделать ряд выводов.

1. Разработанный индекс финансового стресса помогает более точно моделировать ДКП ЦБ РФ по сравнению с индексом ЕЦБ и ФРБ Канзаса. Оценки параметров регрессии в бескризисный и кризисный периоды являются значимыми только в модели с индексом RUS FSI.

2. Выявлены периоды переключения в приоритетах ДКП: с инфляционного таргетирования на таргетирование ВВП.

3. Было проведено сравнение фактического значения процентной ставки, устанавливаемой ЦБ РФ, и прогноза процентной ставки согласно стандартному правилу Тейлора, а также согласно модели с переключениями с использованием индекса RUS FSI, в связи с тем что модель, построенная с использованием данного индекса, демонстрирует более высокую эффективность (коэффициент детерминации выше, стандартная ошибка регрессии ниже). Сделанные измерения показывают, что монетарная политика в большей степени определяется моделью с двумя режимами. Приведенный на рис. 2 график наглядно иллюстрирует, что во время кризиса данная модель дает более точные прогнозы, нежели стандартное правило Тейлора.

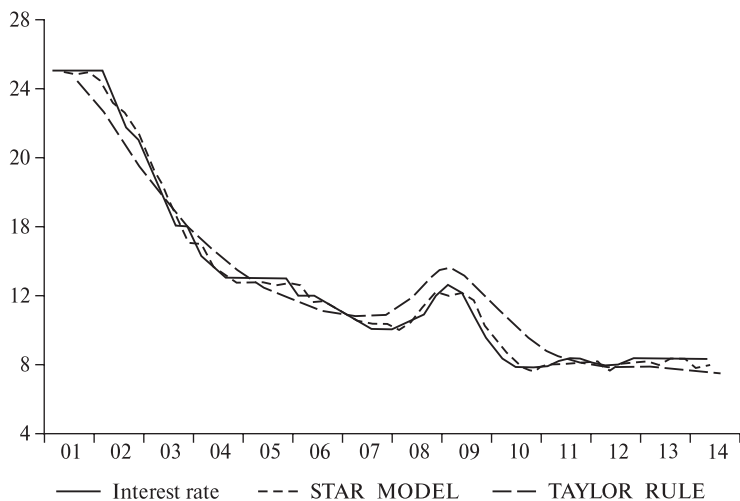


Рис. 2. Сравнение динамики изменения ставки рефинансирования, прогноза согласно модели стандартного правила Тейлора и прогноза согласно модели STAR с двумя режимами (2001–2014 гг.)

Следует также отметить, что выборочные моменты ряда предсказаний процентной ставки согласно модели с переключениями режимов в большей мере соответствуют выборочным моментам ряда фактической процентной ставки (ставки рефинансирования), нежели моменты согласно правилу Тейлора: ставка рефинансирования имеет среднее значение, равное 12,29, и стандартное отклонение 4,93; процентная ставка согласно модели с переключениями имеет среднее значение 12,3 и стандартное отклонение 4,92;

процентная ставка, согласно правилу Тейлора — среднее значение 12,48 и стандартное отклонение 4,46.

Построенная модель позволяет оценить эффективность каждого инструмента и степень его влияния на режим, а также определить, путем каких изменений и с помощью каких инструментов можно специально переключить модель или, наоборот, поддерживать нужный режим. Оценка, анализ и своевременная корректировка процентных ставок приведут к гибкости обменного курса и будут способствовать снижению инфляции и инфляционных ожиданий, а как следствие — более плавному переходу к инфляционному таргетированию.

Источники

Козлов К., Синяков А. Индекс финансовой стабильности (ИФС) для России. Центр макроэкономических исследований Сбербанка России, 2012.

Плущевская Ю. О состоятельности теоретического фундамента таргетирования инфляции и новокейнсианских моделей // Вопросы экономики. 2012. № 5.

Angelopoulou E., Balfoussia H., Gibson H. Building a Financial Conditions Index for the Euro Area and Selected Euro Area Countries: What Does It Tell Us about the Crisis? Working Paper Series No. 1541. European Central Bank, 2013.

Bauducco S., Bulíř A., Čihák M. Taylor Rule under Financial Instability. IMF Working Paper No. 08/18. 2008.

Cecchetti S., Li L. Do Capital Adequacy Requirements Matter for Monetary Policy? // Economic Inquiry. 2008. Vol. 46. P. 643–659.

Cecchetti S.G., Li L. Do Capital Adequacy Requirements Matter for Monetary Policy? // Economic Inquiry, Western Economic Association International. 2008. Vol. 46. No. 4. P. 643–659.

Cohen-Cole E., Martinez-Garcia E. The Balance Sheet Channel. Quantitative Analysis Unit Working Paper QAU08-7. Federal Reserve Bank of Boston, 2008.

Cúrdia V., Woodford M. Credit Spreads and Monetary Policy // Journal of Money, Credit and Banking. 2010. Vol. 42. No. s1. P. 3–35.

Eichengreen B., Rose A.K. Contagious Currency Crises: Channels of Conveyance. NBER Chapters // Changes in Exchange Rates in Rapidly Development Countries: Theory, Practice, and Policy Issues: NBER-EASE. Vol. 7. 1999. P. 29–56.

Esanova A., Merkl Ch. et al. Monetary Policy Rules for Russia // BOFIT Discussion Papers. 2004. Vol. 11.

Hakkio C.S., Keeton W.R. Financial Stress: What Is It, How Can It Be Measured, and Why Does It Matter? // Economic Review. 2009. 2Q. Federal Reserve Bank of Kansas City. P. 1–50.

Illing M., Liu Y. Measuring Financial Stress in a Developed Country: An Application to Canada // Journal of Financial Stability. 2006. Vol. 2. P. 243–265.

Laeven L., Valencia F. Systemic Banking Crises: A New Database. Working Paper. Washington: International Monetary Fund, 2008.

Li F., St-Amant P. Financial Stress, Monetary Policy, and Economic Activity. Working Paper No. 10–12. Bank of Canada, 2010.

Martin C., Milas C. Forthcoming. Financial Crises and Monetary Policy: Evidence from the UK // *Journal of Financial Stability*. 2013. Vol. 9. P. 654–661.

Svensson L.E.O. Inflation Forecast Targeting: Implementing and Monitoring Inflation Targets // *European Economic Review*. 1997. Vol. 41. P. 1111–1146.

Taylor J.B. Discretion Versus Policy Rules in Practice // *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. 1993. Vol. 39. P. 195–214.

Teranishi Y. Credit Spread and Monetary Policy. IMES Discussion Paper Series 2009-E-14. Bank of Japan, 2009.

Vdovichenko A.G., Voronina V.G. Monetary Policy Rules and Their Application in Russia Research // *International Business and Finance*. June 2006. Vol. 20. Iss. 2. P. 145–162.

A. Karminsky,
A. Morgunov

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

THE ASSESSMENT OF THE CREDIT RISK OF INVESTMENT PROJECTS

Models of the assessment of the probability of default and rating models play an important role in the economy, establishing creditworthiness for various counterparties and transactions. The increased interest of banks in the use of internal rating models is associated with the implementation of Basel II, including the use of internal rating models (IRB) for credit risk assessment, which requires the development of specialized models. A serious problem for Russian banks is the development of models of corporate clients for project finance.

Limitations of the data and default statistics are limiters for the development of rating models for investment projects. In addition, the economic essence of the different groups of investment projects may vary, as a result, for each of these groups different explanatory variables can influence the creditworthiness of projects.

In this paper the approach to developing models for estimating the probability of the default of project finance transactions is based on historical data of completed and current projects. Its unique feature is the use of the method, previously used for project finance transactions, and in Russian Federation has not been used at all.

The approach and models can be applied to make decisions on the feasibility of the participation of credit organizations in the implementation of the investment project and for assessing the annual probability of default, taking into account the peculiarities of the structure of the sample by sectors and by defaults.

Methodological features of the models

The default of investment project is the occurrence of one of the following events during the implementation of the investment project.

1. Default of at least one of the project companies involved in the project, i.e. the existence of at least one of the project companies of the following conditions:
 - a project company is declared insolvent;
 - a project company is practically insolvent, company does not fulfill its obligations to creditors for more than 90 calendar days.

2. The synchronous realization of the following events:

- the value of the debt service coverage ratio ($DSCR$) < 1 ;
- the value of the loan life coverage ratio ($LLCR$) < 1 .

An approximation of the probability of default is carried out using logistic functional dependence. To estimate the probability of default for the forecasting horizon of one year and to take into account macroeconomic cycles, the calibration of models is used based on the central tendency (Through the Cycle) or on the predicted probability of default in the next year (Point in Time) [Jevaga, Morgunov, 2013] taking into account the limitation on the minimum value of the obtained probabilities of default.

In the methodology and in the development of the model some assumptions are made:

- Included in the sample to build the model completed projects and current projects (due to the small amount of data).

- Introduced the concept of the *observation period* — the time period since the start of the implementation of the investment project before its end date (for completed projects) or before — 01.04.2014 (for current projects), during which the existence of default was monitored. The observation period for the project was at least nine months.

- *Defaulted investment project* — the investment project which had at least one of the events from the definition of default during the period of observation.

- *Non-defaulted investment project* — the investment project, different from the default project.

In the developing of the model we considered the following risk factors:

- (LTV) — the ratio of the *Loan amount* to the *Market value of the collateral*;

- *participation of beneficiaries* — the ratio of the *Funds of beneficiaries* to the *Investment costs of the project*;

- (IRR) — *Internal rate of return*;

- ($DSCR$) — the ratio of *Net cash flow* plus *Cost of debt servicing* to *Cost of debt servicing*;

- ($LLCR$) — the ratio of the *Discounted future income of the project* to the *Aggregate commitments of project companies redeemable during the life of the loan*;

- *industrial factor* — a risk factor, which includes two groups of industries;

- *regional factor* — a risk factor, which includes two groups of regions.

The first group of industries of the industrial factor includes two sectors that are most exposed to credit risk in the implementation of investment projects, — *Construction* and *Forest* (62.50% of all defaulted projects occurred in *Construction* and *Forest*). The second group includes all other sectors.

The first group of regions of the regional factor includes two regions of the Russian Federation that are most exposed to credit risk in the implementation of invest-

ment projects, — *Central Federal district* and *North-Western Federal district* (62.50% of all defaulted projects occurred in *Central Federal district* and *North-Western Federal district*). The second group includes all other regions of the Russian Federation.

For the industrial and regional factors the *WOE* indicator [Siddiqi, 2006] is used.

Used continuous risk factors are relative and not associated with macroeconomic factors characterizing the economic cycle (such as inflation). It seems inappropriate to use variables having an absolute value (such as NPV), because their structure dynamically changes over time and they are strongly influenced by inflation. The variables with absolute values can improve the discriminatory power of the models, but during validation on the new data the discriminatory power of the models, having such variables will most likely be reduced significantly.

The use of seven risk factors is explained by the presence of full information in the data sources (the websites of project companies). If the necessary information for the improvement of the model is available, it is possible for economic reasons to consider such indicators: Payback period, Discounted payback period, Ratio of Payback period (Discounted payback period) to the project implementation period.

The sample data for the model and the time horizon of the data

The sample include the investment projects (class of assets — *Corporate clients*, class of borrowings — *Project financing*), the implementation of which began in 2007–2013: the number of investment projects is 85; the number of defaulted investment projects is 8; frequency of default of investment projects is 9.4%.

Distribution of investment projects by sectors is shown in Fig. 1.

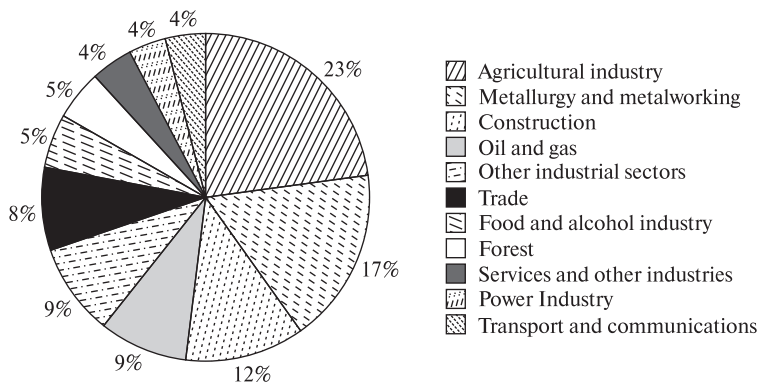


Fig. 1. Distribution of investment projects by sectors

Distribution of investment projects by defaults is shown in Fig. 2.

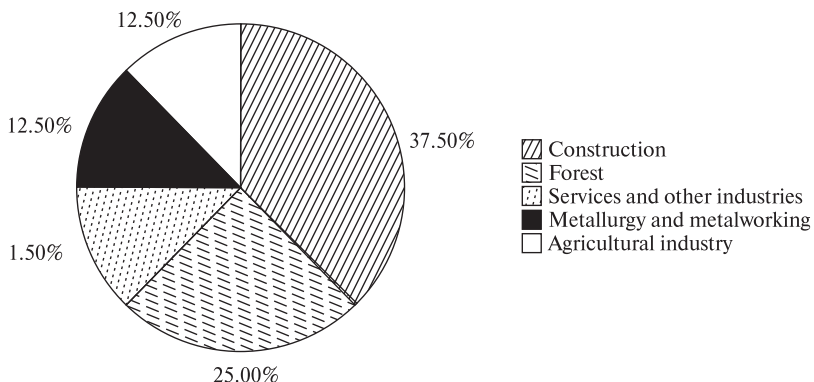


Fig. 2. Distribution of investment projects by defaults

The values of the risk factors for investment projects were taken at the beginning of the observation period, i.e. on the date of the beginning of the projects. The time horizon of the data is the observation period for the project. Each investment project has different time horizon, because projects have different implementation periods. The model without additional calibration allows us to obtain the probability of default for the average project implementation period in the sample (3.4 years). The division into training sample and validation sample was not carried out due to the small amount of data.

Data conversion

To reduce the impact of outliers and to increase the discriminatory power and stability of the regression coefficients of the model in relation to individual continuous risk factors, a logistic transformation of their values was performed [Siddiqi, 2006].

To ensure the comparability of the values of risk factors on the same scale (in standard deviations) in respect of the transformed values of the continuous risk factors and discrete risk factors *industrial factor* and *regional factor* the normalization of their values was done [Karminsky, Kostrov, 2013].

Sample analysis and model building

In respect of all normalized risk factors a single-factor analysis was conducted [Karminsky, Falko, 2013]. The purpose of single-factor analysis is the assessment of the impact of the normalized values of the risk factors on the defaults of investment

projects on the basis of a single-factor indicator $AR(Gini)$ [Karminsky, Falko, 2013; Lobanov, Chugunov, 2009].

Results and graphical interpretation of the single-factor analysis is shown in Fig. 3.

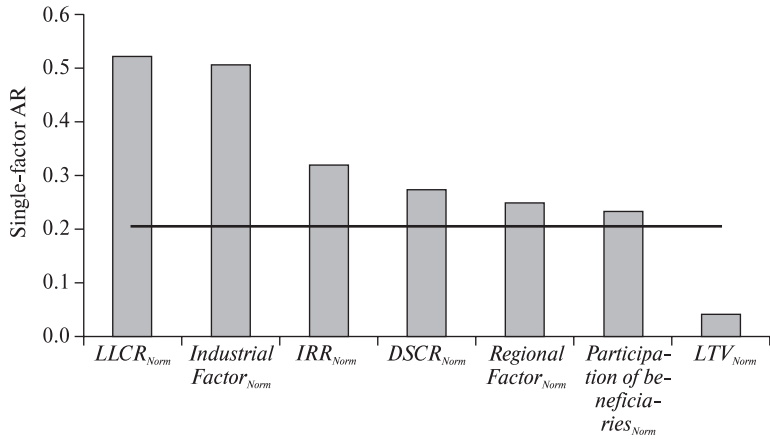


Fig. 3. Results and graphical interpretation of single-factor analysis

In relation to the normalized risk factors a test was performed according to the signs of the regression coefficients to verify the compliance of the model logic and economic logic for ranking investment projects for individual risk factors. The hypotheses on economic logic and the test results are shown in Table 1.

Table 1. The hypotheses on economic logic and the test results for the compliance of the signs of the regression coefficients

Risk factor	Hypothesis	The model logic is consistent with economic logic (hypothesis)
$LLCR_{Norm}$	With the increase in the <i>Discounted future income of the project</i> and the decrease in Aggregate commitments of project companies, a reduction of credit risks on the investment project is expected	Yes
$Industrial\ factor_{Norm}$	For sectors <i>Construction</i> and <i>Forest industry</i> (the lowest value of WOE) the level of credit risks on the investment project is more than for other sectors because of the greater volatility of the value of the production in these industries and the greater sensitivity to the effects of crises	Yes

Risk factor	Hypothesis	The model logic is consistent with economic logic (hypothesis)
IRR_{Norm}	With increasing <i>Internal rate of return</i> on the investment project, a reduction of credit risks on the investment project is expected	Yes
$DSCR_{Norm}$	With the increase in <i>Net cash flow</i> at the end of project implementation and the decrease in <i>Costs of debt servicing</i> during the period of implementation of the project, a reduction of credit risks on the investment project is expected	Yes
<i>Regional factor</i> _{Norm}	For the <i>Central and North-Western Federal districts</i> , including Moscow and Saint Petersburg, the level of credit risk on the investment project is more than for other regions because of the greater volatility of regional conditions	Yes
<i>Participation of beneficiaries</i> _{Norm}	With the decrease in the <i>Participation of beneficiaries</i> in project financing, the proportion of the participation of credit organizations in project financing increases. The control of using the funds of credit organizations for project implementation increases. These circumstances lead to an increase of the probability of the successful implementation of the project and to the reduction of credit risks	Yes
LTV_{Norm}	With an increase in <i>Loan amount</i> and a decrease in <i>Market value</i> of collateral, an increase of credit risk on the investment project is expected	No

Model logic for ranking investment projects for individual risk factors are comparable with the economic logic, except the risk factor LTV_{Norm} , for that reason the evaluation of the discriminatory power makes sense for each of the risk factors, except the risk factor LTV_{Norm} .

The results of single-factor analysis is exception of statistically insignificant risk factor LTV_{Norm} (with unsatisfactory discriminatory power) with model logic, which is contrary to economic logic.

In respect of the remaining risk factors, a correlation analysis was conducted, which showed that a linear relationship between any of the remaining risk factors (correlation coefficient greater than ± 0.60) is missing.

In the multifactor analysis 57 models with all the possible combinations of the remaining risk factors with the occurrence of 2 to 6 factors in the model were developed. From these 5 models with the highest discriminatory power were selected. The list is given in Table 2.

Table 2.

Models with the best discriminatory power

	Risk factor 1	Risk factor 2	Risk factor 3	Risk factor 4	Risk factor 5	Risk factor 6	AR (Gini)
Model 1	<i>Participation of beneficiaries</i> _{Norm}	<i>IRR</i> _{Norm}	<i>DSCR</i> _{Norm}	<i>LLCR</i> _{Norm}	<i>Industrial Factor</i> _{Norm}	<i>Regional Factor</i> _{Norm}	0.7760
Model 2	<i>Participation of beneficiaries</i> _{Norm}	<i>IRR</i> _{Norm}	<i>LLCR</i> _{Norm}	<i>Industrial Factor</i> _{Norm}	<i>Regional Factor</i> _{Norm}		0.7760
Model 3	<i>Participation of beneficiaries</i> _{Norm}	<i>IRR</i> _{Norm}	<i>DSCR</i> _{Norm}	<i>Industrial Factor</i> _{Norm}	<i>Regional Factor</i> _{Norm}		0.7695
Model 4	<i>Participation of beneficiaries</i> _{Norm}	<i>IRR</i> _{Norm}	<i>Industrial Factor</i> _{Norm}	<i>Regional Factor</i> _{Norm}			0.7630
Model 5	<i>IRR</i> _{Norm}	<i>DSCR</i> _{Norm}	<i>Industrial Factor</i> _{Norm}	<i>Regional Factor</i> _{Norm}			0.7630

For each of the models, a test was performed according to the signs of the regression coefficients, verifying the compliance of the economic logic of the signs of the regression coefficients. In Models 1, 2, 3, 5 the signs of the regression coefficients for the risk factors *DSCR*_{Norm}, *LLCR*_{Norm} do not comply with economic logic. Therefore, these models cannot be used. In Model 4 all signs of the regression coefficients comply with economic logic. The value of the multifactor indicator AR (Gini) has not increased with use of nonlinearities of risk factors *Participation of the beneficiaries* and *IRR* in Model 4. The final choice was made in favor of the original Model 4 (without nonlinearities).

For the selected model, an econometric test (t-Student test) was conducted. The purpose of the test was to check the statistical significance of the risk factors included in the model. The hypothesis of equality to zero of the regression coefficients at the confidence level of 85% was checked (p-value is not more than 15%).

Because of the limited sample size, *t-Student* test was not successful for the regression coefficient of risk factor *Regional factor*_{Norm} (p-value = 22.09%). In these conditions, the inclusion of these factors in the model is carried out taking into account their economic logic and significance in the credit analysis.

Description of optimal model

The optimal model allows us to obtain the probability of default for the average project implementation period (3.4 years) according to the formula:

$$PD_{impl\ per} = \frac{1}{1 + e^{-0.7759 \times Part.\ of\ benef_{Norm} + 1.7885 \times IRR_{Norm} + 1.1577 \times Ind.\ Factor_{Norm} + 0.5485 \times Reg.\ Factor_{Norm} + 3.8430}}$$

The normalized weights of the risk-factors in the optimal model are shown in Table 3.

Table 3. Normalized weights of the risk-factors in the optimal model, %

<i>Participation of beneficiaries</i> _{Norm}	<i>IRR</i> _{Norm}	<i>Industrial factor</i> _{Norm}	<i>Regional factor</i> _{Norm}
17	42	27	14

The assessment of the discriminatory power of the model is made at the level of the Gini coefficient. The discriminatory power of optimal model is *very good* (AR-Gini) = 76.30%). The Lorenz curve for the calculation of the multifactor indicator AR (Gini) is shown in Fig. 4.

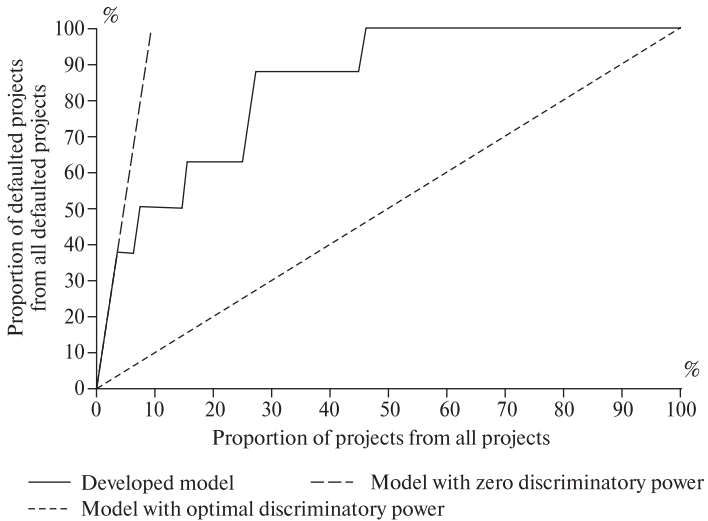


Fig. 4. Graphical interpretation of the Lorenz curve for the optimal model

Calibration of the optimal model

For taking into account macroeconomic conditions and the requirements of the Basel II agreements to calculate the probability of default at the annual forecasting horizon, the calibration of the optimal model was performed. It was implemented on the basis of the data of non-defaulted projects on 01.01.2014 and is based on the following assumptions:

- Due to negative trends in year 2014, the calibration of the optimal model was performed using the predicted probability of default (for the current non-default credit portfolio of investment projects) in the next year (Point in Time), which is equal 12.5%, based on the principle of the conservatism and comparability with the crisis year 2009. Historical frequencies of default by years are given in Table 4.

Table 4. The historical frequencies of default by years for investment projects

Year	Number of defaults	Number of non-defaults at the beginning of year	Frequency of default, %
2008	3	6	50.00
2009	3	24	12.50
2010	0	25	0.00
2011	2	38	5.26
2012	0	50	0.00
2013	0	68	0.00

- The values of the probabilities of the default of investment projects should not be less than 0.25% (annual probability of default of S&P rating of Russian Federation on 01.01.2014 (BBB)).

According to the results of the calibration, the estimate of the annual probability of default on the investment project is carried out according to the formula:

$$PD_{1year} = \frac{1}{1 + e^{0.55 \times (-0.7759 \times Part. \text{ of } benef_{Norm} + 1.7885 \times IRR_{Norm} + 1.1577 \times Ind. \text{ Factor}_{Norm} + 0.5485 \times Reg. \text{ Factor}_{Norm} + 3.8430) + 0.273}}$$

The annual probability of default (cut-off score obtained on the basis of the maximum difference of the cumulative distributions of defaulted and non-defaulted projects) was determined based on the maximization of *K-S-statistic*¹ [Siddiqi, 2006]. The annual probability of default, which has the maximum K-S-statistic, provides the optimal balance between the proportion of correctly approved non-defaulted projects and the proportion of mistakenly approved defaulted projects. Graphical interpretation of the K-S-statistic is shown in Fig. 5.

Figure 5 shows that the optimal value of K-S-statistic is achieved at the point 17.88%. At this point 87.50% of all defaulted projects and 20.80% of all non-defaulted projects are cut off and the value of K-S-statistic is equal to 66.70%. The algorithm to make a decision on the feasibility of the participation of the credit organization in the implementation of the investment project is given in Table 5.

¹ Kolmogorov—Smirnov-statistic.

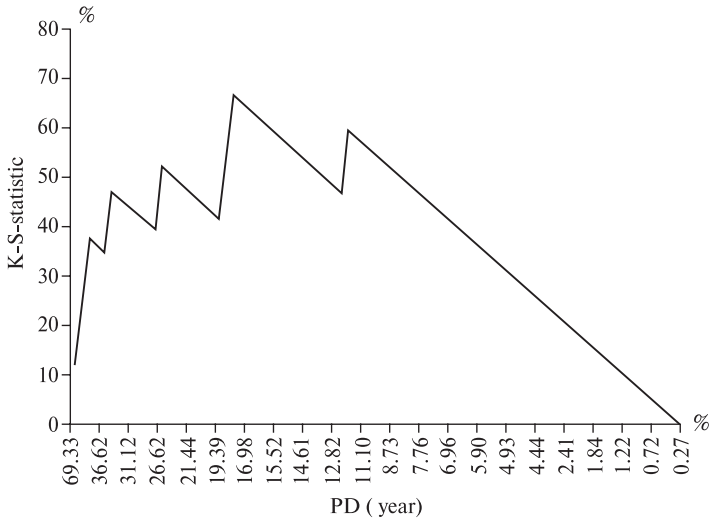


Fig. 5. Graphical interpretation of the K-S-statistic

Table 5. Algorithm to make a decision on the feasibility of the participation of the credit organization in the implementation of the investment project

PD_{year} of investment project	Decision to participate in the investment project
$PD_{year} \geq 17.88\%$	It is recommended to refuse participation in the investment project
$PD_{year} < 17.88\%$	It is recommended to participate in the investment project

The recommendatory nature of the decision is because near the point $PD_{year} = 17.88\%$ investment projects are comparable to the level of credit risk and credit experts must take into account individual characteristics of the projects to make a decision about the participation of the credit organization in the implementation of the investment project.

Conclusion

The methodology for the assessment of the credit risk of the transactions of project finance include regression models to assess the annual probability of default. To build the model, the sample of investment projects was formed, including about 100 Russian projects, the implementation of which began in 2007–2013 with the

empirical frequency of default of 9.4%. The optimal model allows us to estimate the probability of default at the annual forecasting horizon. AR (Gini) of the optimal model is 76.30% (very good quality). The largest normalized weight (about 42%) has the risk factor IRR_{Norm} . t -Student test was not successful for the regression coefficient of risk factor $Regional\ Factor_{Norm}$. In these conditions, the inclusion of these factors in the model is carried out taking into account their economic logic and the significance in the credit analysis. To take into account the macroeconomic conditions and the requirements of the Basel II agreements to calculate the probability of default at the annual forecasting horizon, a calibration of the model was performed using a conservative value for the annual probability of default (for the current non-default credit portfolio of investment projects) in the next year (12.50%). An algorithm on the feasibility of the participation of the credit organization in the implementation of the investment project was performed using K-S-statistic. The algorithms used in the model development, can be used by credit organizations in the development of internal rating models to assess the creditworthiness of project finance transactions based on internal ratings (IRB).

References

Jevaga A.A., Morgunov A.V. Use of Consolidated Macroeconomic Indicators for Calibration of Rating Models / The second Russian economic Congress. 2013. <<http://econorus.org/c2013/presentations/ta4c.pdf>>.

Karminsky A.M., Kostrov A.V. Modeling of the Probability of Default of Russian Banks: Advanced Features // Journal of the New Economic Association. 2013. Vol. 17. No. 1. P. 64–86.

Karminsky A.M., Falco S.G. Controlling in the Bank // *Kontrollirng v banke* / ed. by A.A. Jevaga, S.A. Zubov, A.M. Karminsky, A.V. Morgunov, S.G. Falco; under edition A.M. Karminsky, S.G. Falco. M.: FORUM — INFRA-M, 2013.

Lobanov A.A., Chugunov A.V. Encyclopedia of Financial Risk Management. 4th ed., revised and enlarged. M.: AlpinaBusinessBooks, 2009.

Siddiqi N. Credit Risk Scorecards Developing and Implementing Intelligent Credit Scoring. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2006.

A. Smirnov

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

STOCHASTIC LEVERAGE OF THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM

For millennia financial intermediation, intertwined with real markets activity, has been one of the major factors of economic development and growth. Historical experience of countries with sophisticated financial markets convincingly demonstrated their advantages over economies without such structures. Contemporary world finance is an immensely huge and complex system. Total amount of the world financial assets in the year 2012 exceeded the staggering \$282 trillion and almost four times oversized the world GDP. The scale of the world finance was by orders of magnitude larger the size of its entities including bank holding corporations with trillions of dollars in their assets.

Money and finance has been transformed into dominant force of economic development, and, probably, the most prominent feature of the world financial system now is its persistent accumulation of debt driving up its aggregate leverage. The world debt outpaced the increase of the world GDP and became one of the major economic concerns. An excessive leverage had been considered among the major culprits of the credit crunch 2007–2008, and since then vivid discussions were going on in academic and banking community aiming to its systemic monitoring and management [Geanokoplos, 2010]. Assuming that the global finance evolves according to its own laws, what would cause this economic phenomenon?

Due to enormous size of the global system, plentiful instruments and liquid markets, assumptions of continuity (and differentiability in a deterministic case) of financial processes could be confronted, contrary to a single financial deal, with no obvious objections. In this respect, the discrete samples are mere reflections of a bounded ability to measure macrofinancial processes that does not contradict their inherently continuous nature. The continuous approach facilitated an application of stochastic differential equations (SDE) which extracted rational and irrational patterns in the aggregate debt behaviour. Asymptotical behaviour of a random leverage was modeled via stationary gamma distribution. Its characteristics were used to estimate various parameters including anchor leverage, macrofinancial collateral ratio and the natural rate of interest helpful in understanding the process of persistent debt accumulation in the world economy. Convergence to the anchor leverage was studied in detail due to its importance for the effective assets management and

control. The model was verified on the IMF data published in the Global Financial Stability Report, issues 2003–2014.

Basic macrofinancial equations

The logistic modeling of a continuous macrofinancial system was started from the structured sequence of scalar financial balances:

$$A(t) = x(t) + e(t), \quad (1)$$

that included variables of assets, $A(t)$, debt, $x(t)$, and capital, $e(t)$. The term structure analysis was avoided due to asymptotic relations:

$$\lim_{T \rightarrow t} A(t, T) = A(t) \text{ and } \lim_{T \rightarrow t} x(t, T) = x(t).$$

Actual data was used to evaluate three instantaneous (in terms of future value) rates of return: on assets, $\mu = dA(t) / A(t)dt$, on aggregate debt in money form, $r = dx(t) / x(t)dt$, and on equity, $\rho = de(t) / e(t)dt$. These rates are analogues to the widespread yields on asset, equity and refinancing rate since it is impossible to fix a “macrofinancial portfolio”. They could be positive or negative: for example, the “credit crunch” of 2008 took place for both negative ROA and ROE. To avoid economic inconsistencies among level and flow variables, macrofinancial rates are to satisfy either one of the following inequalities: $r < \mu < \rho$ or $r > \mu > \rho$.

Being parameterized by rates of return, the balance of financial flows takes a simple form:

$$\mu A = rx + \rho e. \quad (2)$$

Given parameters and a vector of any two known variables, equations (1) and (2) could be solved simultaneously for any year. It is more appealing, though, to get their scalar representation by introducing a macrofinancial leverage, $l(t) = A(t) / e(t)$, as a ratio of assets to equities. For any moment of time t rates of return are connected to the leverage via linear equation of a balanced financial market:

$$\rho = r + (\mu - r)l; \quad 1 \leq l < \infty. \quad (3)$$

Financial balances *per se* implied interrelations among assets, debts and equities that were changing simultaneously. The latter implied the emergence of feedbacks embedded into collective decision making process about debt and borrowing. These decisions change leverage, and could be modeled via relation (assuming its existence) between the current leverage and its (expected) rate of change. By differentiating the instantaneous leverage, $l(t)$, it might take the following form:

$$dl(t) = [\mu - \rho]l(t)dt.$$

This differential equation, after substitution of (4) into it, is transformed into the two-parametric logistic model of leverage:

$$dl(t) = [a - bl(t)]l(t)dt; l(0) = l_0. \quad (4)$$

Spread $a = (\mu - r)$ defines expected net revenue of asset holders. It represents a tendency of leverage to grow while parameter $b = (\mu - r)^2 / (\rho - r)$ is associated with the intensity of feedbacks. In order to translate the stationary leverage to the right from $l = 1$, the feedback parameter, b , has to satisfy inequality: $b < a$. The stationary solution of equation (4) is given by the following ratios:

$$l^* \equiv K = \frac{a}{b} = \frac{c}{a} \equiv \frac{\rho - r}{\mu - r}; \quad l^* > 1, \quad (5)$$

where spread $c = \rho - r$, measures expected net revenue of equity holders. The other stationary solution, $l_1 = 0$, is, quite understandably, of no economic importance. Since leverage is a positive number, spreads $\{a, c\}$ are either positive or negative, simultaneously.

For positive parameters the macrofinancial leverage evolves with negative feedbacks that reflect the growing difficulties of borrowers with large debts in obtaining additional loans. These increasing financial frictions would stabilize the debt market by forcing leverage to converge to its stationary value (5). On the other hand, negative parameters signal about “irrational exuberance” of the market. Positive feedbacks would drive leverage out from the stationary state thus making it unstable. This process is illustrated by the phase diagram of the global financial system for years 2007–2008. Parameters a, b were estimated on data [GFSR, 2008; 2009] and assembled in Table 1.

Table 1. Credit crunch 2007–2008 parameters

	ρ	μ	r	$a = \mu - r$	$c = \rho - r$	$b = \frac{(\mu - r)^2}{\rho - r}$	K
2007	0.2805	0.2064	0.1791	0.0273	0.1024	0.00728	3.75
2008	-0.4854	-0.066	0.0990	-0.1656	-0.5844	-0.04691	3.53

Phase diagram in Fig. 1 shows a so called “trans-critical” bifurcation that preserves the number of stationary points $\{0, K\}$ but changes their quality of stability. In our case, the world financial system bifurcated from stability that characterized generally situation in the year 2007 into unstable “credit crunch” of 2008. The dramatic transformation of a stable stationary leverage into instable one was initiated by small changes in the positive system parameters (spreads) that turned them into negative

ones. Thus the leverage dynamics near stationary point $l^* \in [3.53; 3.75]$ demonstrated a systemic metastability.

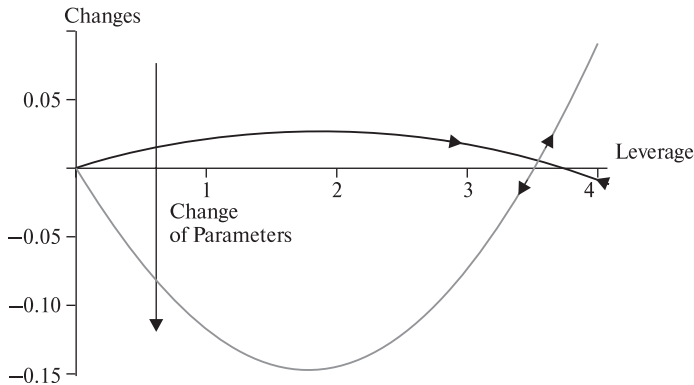


Fig. 1. The phase portrait of the global financial system in 2008–2009

Equation (2) describes the macrofinancial balance between saving and investment which is given by a stationary solution to model (4). Due to (5) it can take the equivalent form as equality:

$$(\rho - r) / l^* = (\mu - r).$$

For small changes in leverage, rates and their spreads could be considered constant. By economic meaning, spread, $a = (\mu - r)$, shows the net expected revenue of the debt holders and indicates a debt supply. Accordingly, spread, $c = \rho - r$, as the net expected revenue of equity holders indicates the intensity of the demand for debt.

At a stable stationary leverage l^* spreads are positive. For any leverage, $l_1 < l^*$, the demand for debts exceeds its supply. Thus, investors would borrow additional funds their actions increasing leverage until it reaches the stationary point. On the other hand, at any $l_2 > l^*$, the demand for loans is less than their supply. Investors, by selling their assets, would drive the leverage down until it reaches the stationary state. In general, financial markets with positive spreads would behave in accordance with the analysis developed by Knut Wicksell [1898] for credit markets. Wicksellian differentials, analogous to the spreads in our model, were thoroughly investigated by T. Aubrey [2013].

The Jacobian of (4) is positive: $\partial f / \partial l = -a > 0$, for negative parameters and the stationary leverage becomes unstable. That complicates a bit the economic logic of investors' behaviour. For any $l_1 < l^*$ an inequality: $-(\rho - r) / l_1 < -(\mu - r)$ means that negative returns are less than negative costs. Negative returns and negative costs are expressed, usually, in terms of losses and economies, implying that their amounts

are positive quantities. Hence, the same position should be expressed (after multiplication by -1) by the opposite inequality: $(\rho - r) / l_1 > (\mu - r)$. If losses exceed economy, a typical investor has to decrease his/her debt exposure by lowering leverage that might include the massive asset sell-offs. Such actions were convincingly explained as a debt deflation process by Irving Fisher [1933].

Similarly, for any $l_2 > l^*$ negative returns on investors' position is larger than their negative costs: $-(\rho - r) / l_2 > -(\mu - r)$. When the economy exceeds losses investors would be stimulated to borrow and increase their leverage. But such actions are performed on the abnormal market (spreads are negative), and would inevitably provoke the blowing of a financial bubble. The appropriate mechanism of irrational behavior was described by Hayman Minsky [2008]. Thus the financial market regimes existing near stationary leverage could be interpreted in standard terms of supply and demand for debts.

Stochastic leverage and its long run dynamics

Continuous random process of leverage, $L(t)$, was modeled by the stochastic differential equation, SDE:

$$dL(t) = L(t)\{[a - bL(t)]dt + \sigma dW(t)\}, \tag{6}$$

where σ is the leverage volatility, and $W(t) = \int_0^t dW_u$ is the standard Brownian motion.

A sample of the SDE (6) realizations with empirical values: $a = 0.058$, $K = 3.73$ and $l_0 = 4.5$, simulate the path of a global financial leverage. They are shown in Fig. 2.

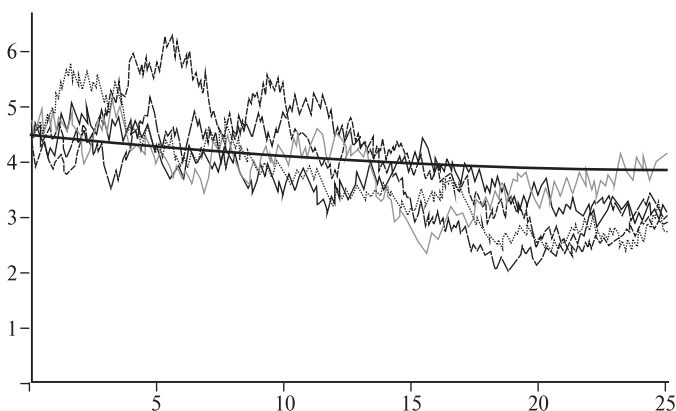


Fig. 2. Some realizations of logistic SDE (6)

Asymptotic distribution of random leverage, $L(t)$, that follows SDE (9), could be found by solving stationary forward Kolmogorov equation (FKE):

$$-\frac{\partial}{\partial l}[l(a-bl)p(l)] + \frac{1}{2}\frac{\partial^2}{\partial l^2}[\sigma^2 l^2 p(l)] = 0 \quad (7)$$

with regard to its probability density function, $p(l)$. Under very mild conditions non-trivial solution to (7) happens to be the *pdf* of a gamma-distributed leverage:

$$p(l) = \beta^\alpha \Gamma^{-1}(\alpha) l^{\alpha-1} e^{-\beta l}, \quad (8)$$

where $\alpha = \frac{2a}{\sigma^2} - 1$; $\beta = \frac{2b}{\sigma^2}$ are parameters of a distribution, and $\Gamma(\alpha)$ is a gamma function. Gamma distribution exists on an interval $0 < \sigma^2 < 2a$ as a peaked distribution, or an exponential distribution, or a J-shaped gamma distribution of leverage. The most probable asymptotic characteristic of a random leverage is its mode:

$$\text{Mode}[L] = \frac{\alpha-1}{\beta} = K - \frac{\sigma^2}{b}; \alpha > 1,$$

which is smaller than its expectation:

$$\langle L \rangle = \int_0^\infty l p(l) dl = \frac{\alpha}{\beta} = K - \frac{\sigma^2}{2b}.$$

The mode is positive for the “peaked” modification of gamma distribution, and is invariably zero for $\sigma^2 = a$. It implies that a convergent random logistic leverage would have the mode as an attractor. Since the leverage convergence is tantamount to financial stabilization, such a scenario is important from the economic point of view. Conditions of the leverage convergence in the long run is explained for positive spreads.

The Lyapunov exponent and the leverage convergence

Stochastic processes converge for negative Lyapunov’s exponent [Dennis et al., 2003]. For gamma distributed leverage the latter can be easily reduced to a simple difference:

$$\langle \lambda \rangle = \langle a - 2bL \rangle = a - 2b \langle L \rangle = a - 2b \left(\frac{2a - \sigma^2}{2b} \right) = \sigma^2 - a.$$

In plain words, if expected variance is smaller than spread then stochastic leverage would converge in the long run to its mode. In economic terms the Lyapunov exponent serves as a measure of investors' confidence in the ultimate market solvency as shown by the sign of expression:

$$\langle \lambda \rangle = (\sigma^2 - a) \begin{cases} < & \text{stability or confidence;} \\ = & \text{the system neutrality;} \\ > & \text{instability or the loss of confidence.} \end{cases} \quad (9)$$

Negative Lyapunov's exponent in (9) means that investors are confident in the market solvability since their expected gains being measured by the spread would exceed market risks given by volatility. Accordingly, the Lyapunov exponent becomes positive if "the market can stay irrational longer than you remain solvent". The borderline case of $\sigma^2 = a$, accompanied by the emergent exponential distribution, clearly indicates the debt market deterioration. The random leverage dynamics differ substantially from the dynamics of deterministic processes since their stability criteria do not coincide with each other. In sum, the random leverage with negative Lyapunov's exponent converges to the mode of its gamma distribution. What financial processes might have converge to this attractor?

In the long run, due to uncertainty, creditors or borrowers are motivated by only one spread known to them while the leverage could change substantially. The debt issuers (borrowers) in aggregate are able, by additional borrowing, to increase their expected rate of return on equity, $\rho \equiv ROE$. The latter is contingent on the weighted average cost of capital, $\mu = \mu(1)$, thus on empirical spread, $a = \mu(1) - r$. In other words, for any admissible value of leverage, the expected rate of return on equity, $\rho \equiv ROE$, will change in the long run according to equation:

$$\rho(l) = r + (\mu - r)l; \quad \mu = \mu(1).$$

This equation might be considered an indicator of the long term supply of debt, measured by leverage, the aggregate amount of which determines the value of expected ROE, $\rho(l)$. Simultaneously, but independently of borrowers, the collective behavior of debt holders (creditors) would indicate the aggregate demand for debt. The latter, given empirically rate of return on equity, $\rho = \rho(1)$, is influenced by another spread, $c = \rho(1) - r$. Hence the rate of return on assets, $\mu \equiv ROA$, would be driven, either up or down, according to equation:

$$\mu(l^{-1}) = r + (\rho - r)l^{-1}; \quad \rho = \rho(1).$$

Generally, for any stationary leverage rates of return on assets and on equity are different, revealing the fundamental long term disequilibrium between the supply

and demand for debts. Yet, these returns could approach a common value simultaneously if a process of competitive adjustments between creditors and borrowers would go on long enough. Consequently, at some positive leverage, l_N , indicators of the debt demand and supply satisfy the equality:

$$v \equiv \mu(l_N^{-1}) = \rho(l_N) \quad (10)$$

and have a common solution. Common positive root (10) defines the *anchor leverage*:

$$l_N = \left(\frac{a}{b}\right)^{0.5} \equiv K^{0.5} = \left(\frac{\rho-r}{\mu-r}\right)^{0.5} \quad (11)$$

while common rate, v , that exists at this point could be called *the natural rate of interest*. Both these characteristics are helpful in understanding the long run leverage dynamics and expand the scope of financial morphology.

It is easy to see that to the left of anchor leverage, a relatively abundant capital backs up a relatively small amount of debt. This process is reflected in decreasing *ROE* and increasing *ROA*, and could be considered as a definition of an overcapitalized financial system.¹ If the system moves in the long run to the right of anchor leverage, then the increase in *ROE* is accompanied by decreasing *ROA*. These changes could have happened for growing debts and relatively decreasing capital. Hence the region to the right of anchor leverage defines, generally, the existence of overindebted financial system. At the anchor leverage, $l_N = K^{0.5}$, there exists the robust long run proportion between aggregate debts and capital forming a kind of Pareto equilibrium on the financial market. No-arbitrage considerations are difficult to apply in the long run but the logic is very similar. Marginal effects of additional loans and debts for collective borrowers and creditors are cancelled out at the anchor leverage as follows from: $d\rho(l) + d\mu(l^{-1}) = 0$.

In the overindebted financial market inequality $ROA < v$ ties up relatively low returns on assets associated with low interest rates. Thus, it is reasonable to expect that in this region the credit expansion would ultimately ignite inflationary processes. On the contrary, overcapitalized systems with interest rates being larger than the natural interest rate, would create excess saving that might trigger deflationary processes. Clear allusions with the Wicksellian treatment of money expansion, inflation and deflation [Wicksell, 1898] explain the definition of the model parameter, v , as the natural rate of interest.

¹ Modern collateralized loans with margin calls have LtV less than 50% in many equity markets hence they are located in this region.

The model simulation

At the anchor leverage the convergent leverage could form a robust balance between the long term supply and demand for aggregate debt. In a particular case:

$$\text{Mode}[L] = I_N, \quad (12)$$

the critical value of variance could be estimated explicitly. If a random logistic process converges towards anchor leverage then the critical variance has to satisfy the following condition:

$$\sigma_c^2 = a - \sqrt{ab}. \quad (13)$$

In other words, variance smaller than critical value (13) implies the negative Lyapunov exponent, $\langle \lambda \rangle < 0$, hence the leverage convergence to its anchor. Numerical simulation of this particular scenario was performed on the empirical data, and its results are presented in Table 2.

Table 2. Results of simulation on actual data

a_H	b_H	$K = a/b$	$\sqrt{K} = I_N$	σ_c^2	α	β	$1/\beta$	$\langle \lambda \rangle$	$\langle L \rangle$	Mode	ν
0.058	0.01	5.27	2.175	0.034	2.412	0.647	1.546	-0.024	3.73	2.18	0.1756

For the Lyapunov exponent $\langle \lambda \rangle = -0.024$ the empirical leverage converged towards an attractor $I_N = 2.175$. Under this scenario the anchor leverage was associated with the largest elementary probability of 20% per annum. It is interpreted as the long term equilibrium between aggregate saving and investment. Parameters in Table 2 were used to construct the debt demand and supply indicators, and the pdf of gamma distribution, for the scenario of global leverage long term convergence. These characteristics are presented in Fig. 3.

The model simulation validated its general structure, including values of the anchor leverage, its expected value and the deterministic attractor. On the one hand, it indicated that 100% debt backup by capital is a too demanding condition, at least, for the contemporary financial system with its expected leverage of 3.73 and the actual leverage of 4.52 in 2013. At the same time, these results clearly indicated that the leverage would not cease to grow without diminishing the market uncertainty. The latter could be decreased by a coherent central bank policy the importance of which the model underlined.

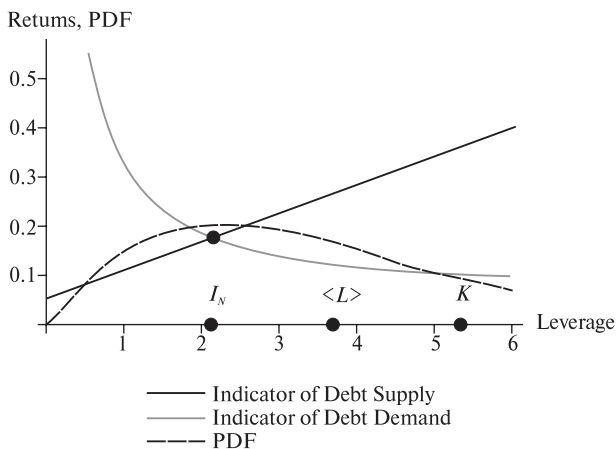


Fig. 3. Anchor leverage as an attractor of a gamma distributed model

References

- Aubrey T.* Profiting from Monetary Policy: Investing through the Business Cycle. L.: Palgrave Macmillan, 2013.
- Dennis B., Desharnais R., Cushing J., Henson S., Constantino R.* Can Noise Induce Chaos? // OIKOS. 2003. Vol. 102. No. 2. P. 329–339.
- Fisher I.* The Debt-Deflation Theory of Great Depressions // Econometrica. 1933. No. 1. P. 337–357.
- Geanakoplos J.* Solving the Present Crisis and Managing the Leverage Cycle // FRBNY Economic Policy Review. 2010. Aug.
- Global Financial Stability Report (GFSR), issues 2004–2014. IMF. Washington, DC.
- Minsky H.* Stabilizing an Unstable Economy. 2nd ed. N.Y.: McGraw Hill, 2008.
- Pasquali S.* The Stochastic Logistic Equation: Stationary Solutions and their Stability // Rendiconti del Seminario Matematico della Universita di Padova. 2001. Vol. 106. P. 165–183.
- Smirnov A.D.* Leverage and Financial Instability // Voprosy Ekonomiki. 2012. No. 9. P. 25–40. (Moscow, in Russian.)
- Smirnov A.D.* Logistic Model of Financial Leverage // HSE Economic Journal. 2013. Vol. 17. No. 4. P. 585–616. (Moscow, in Russian.)
- Smirnov A.D.* Financial Assets Collateralization and Stochastic Leverage // HSE Economic Journal. 2014. Vol. 18. No. 2. P. 183–215. (Moscow, in Russian.)
- Thurner S., Farmer D., Geanakoplos J.* Leverage Causes Fat Tails and Clustered Volatility // Quantitative Finance. 2012. Vol. 12. No. 5. P. 695–707.
- Wicksell K.* Interest and Prices. Ludvig von Mises Institute, 2007 [1898]. <<http://mises.org/books/interestprices.pdf>>.

T. Teplova,
E. Mikova

National Research
University Higher School
of Economics, Moscow

DECOMPOSITION OF CROSS- SECTIONAL MOMENTUM AND CONTRARIAL STRATEGY RETURNS: BEHAVIOR OR RATIONAL EXPLANATION ON RUSSIA CAPITAL MARKET

Our research is devoted to trade strategy's profits and study of financial anomalies in stocks pricing. We analyze Momentum (and Reversal) strategies construction that is based on historical prices of assets. The main feature of the momentum strategy is that past stocks relative return (higher or lower than mean return or benchmark set) is used for selecting assets in portfolio.

The accent in our paper is made on revealing the nature of momentum and reversal (or contrarian) effects over time periods up to one year through the analysis of two basic determinants of abnormal profits of arbitrage portfolios of different design: cross-sectional variance of mean returns (rational explanation) and time-series predictability of asset returns (irrational explanation according EMH). The analyzed period embraces, from January 2006 to December 2014. Our research of Russian stock market has shown that, considering the choice of portfolio design (temporal windows for selecting stocks for portfolio and investment, and weight of stocks in the portfolio) and stock sample for constructing strategies (the sample should include major companies with liquid stocks) momentum and reversal effects do take place. Momentum profit is demonstrated in short-term strategies (3 to 6 months), while reversal effect is marked for ultra-short (less than a month) and long periods (11–12 months). Profit decomposition shows that the component responsible for rational explanations is statistically significant and its weight prevails in most momentum strategies with investment period not exceeding 9 months.

Introduction

Momentum and reversal strategies are especially interesting within the framework of informational efficient market hypothesis (EMH) and revealing anomalies in financial asset pricing behavior. We may state that these effects are among the most puzzling asset pricing anomalies. It is explained by the fact that momentum strategies construction is based on historical prices of assets, and their past relative return (higher or lower than mean values or benchmark set) is used for selecting portfolio assets.

We analyze portfolio (cross-sectional) momentum and reversal (contrarian to momentum) strategies (contrarian with respect to taking long and short positions concerning two portfolios in momentum strategy: past losers and winners correspondingly). The accent in our paper is made on revealing the nature of momentum and reversal (or contrarian) effects over time periods up to one year through the analysis of two basic determinants of abnormal profits of arbitrage portfolios of different design: cross-sectional variance of mean return and time-series predictability of asset returns. We intend to estimate relative importance of these two components of abnormal profits for portfolios of different design (temporal windows of selecting stocks for portfolio and investment window). We consider two versions of portfolio strategy, momentum and reversal, pegged at certain temporal intervals at Russian stock market.

Testing momentum and reversal effects is of both academic and practical interest since it can provide recommendations for investment companies. A number of works [Khandani, Lo, 2007; Kaniel, Saar, Titman, 2008] puts emphasis on practical applicability of the results obtained in tests. The weak form of EMH efficiency states that current price of a financial asset on the stock market embraces all earlier events and, therefore, historical data on prices and trade volumes. The knowledge of past return of stocks based on EMH does not help us in constructing a successful trading strategy. Statistically confirmed momentum strategy positive returns (return of arbitrage portfolio designed on opening long position on winner stocks and short one on past losers) challenge the thesis on weak-form market efficiency. It looks paradoxical but it's empirically proved at developed capital markets that momentum and reversal effects are evident (with the exception of Japanese stock market but if we take into account seasonal effects we have found the evidence of conditional momentum effect at this market as well).

Russian market is interesting because it is relatively young and many years collectivism is cultivated (in the framework of communist ideology). Chui, Titman and Wei [2010] showed that momentum returns are stronger in markets with culture that honor individualism. So we can assume that in Russia as a transition economy momentum effect (positive arbitrage portfolio return for a predetermined period k) should be missing. Our previous study [Teplova, Mikova, 2013] showed that within quantile technique the momentum effect in Russian stock market is detected in the

short term period (3–6 months) and depends on the portfolio and strategy design. What is the nature of this excess return? Does the technique of portfolio formation (quantile or weighed relative strength strategy) change the investment results?

Previous studies revealing nature of momentum and reversal effects and ambiguity of conclusions on statistical significance of the results

In search of momentum effect explanation research in this field falls into two basic trends of rational and irrational nature, the latter pertaining to the field of behavioral finance.

Works devoted to search of rational sources of momentum strategy abnormal profit put forward a number of hypotheses concerning predictable return of portfolios build on the basis of relative past investment results. Among works with rational arguments we should note those containing hypotheses and proofs of: 1) existence of risk premium; 2) problems with data processing, so-called noise effects: data-snooping bias, data selection bias etc.; 3) problems in market microstructure: limitations on opening short sales, high transactional costs etc.

Hypotheses allegedly explaining momentum effect through the behavioral finance postulate that abnormal arbitrage portfolio returns are connected with investors' irrational behavior prone to excess self-confidence in assessing stocks and their unwillingness to admit mistakes, as well as with "disposal effect" and refusal to fix losses, and over- or underreaction to latest news, etc.

As the result of momentum effect dual nature an idea emerged to conduct profit decomposition of this strategy into two components, reflecting return time-series predictability (which corresponds to irrational explanation of profit existence and contradicts EMH), and higher risk premium connected with difference in mean returns of sample securities (this is rational argumentation built through selection of respective risk factors).

In our paper we use decomposition technique following Lo and MacKinlay [1990], Lehmann [1990], Conrad and Kaul [1998].

Data for our research

Testing momentum strategy is based on monthly return of Russian companies' stocks traded on Moscow Exchange. The analyzed period embraces, from January 2006 to December 2014. It includes different phases of Russian stock market behavior: rapid growth of 2006–mid-2008, crisis period of fall-2008–2009, low-growth

period of 2009–2014. We consider the sample of 20 high-liquid stocks with high capitalization. Over these stocks, under different portfolio designs (a) the choice of winner and loser quantiles with equal share weights in portfolio and (b) dividing the sample along past returns and appropriate stock weights for portfolio formation proportional to relative profit overrun momentum return decomposition is gained within the framework of zero-cost strategy (in fact we are talking about constructing an arbitrage portfolio through the taking long and short trading positions).

Descriptive statistics of stocks return within our sample is provided in Table 1. The specific feature of Russian stock market is that the dominant share of market capitalization is within oil and gas sector.

Earlier conducted studies on developed and emerging capital markets have shown that the size of companies, liquidity of stocks are of important factors for momentum effect fixing. Therefore we limit the sample and did not include all stocks traded on Moscow Exchange. In Siganos is Work the analysis of optimal quantity of stocks will be included into momentum strategy portfolio is studied, and the author comes to the conclusion that 20 winner shares and 20 loser shares will suffice for gaining profit considering all transaction costs. In our research the sample is smaller, each winner and loser portfolios include 10 stocks. This is due to low liquidity of Russian stocks and an attempt to obtain estimates that could be put to doubt for reasons of high transactional costs and limitations on short sales.

Methodology of building portfolios and momentum profit decomposition

In step 1 of our research we test the existence of arbitrage portfolio abnormal profit depending on portfolio design, i.e., on: 1) rules of inclusion of stocks ranked by past return in two portfolios — winners and losers, 2) choice of temporal ranking and investment windows.

In step 2 empirical profits decomposition of 144 portfolios differing in combination of ranking and investment windows was conducted. For these portfolios sample breaking into two portfolios is implemented by Weighted Relative Strength (WRS) portfolio procedure.

Stock weights within our portfolio are determined in proportion to a stock return deviation from mean over the sample (bigger weight is afforded to a share that has previously shown higher return compared to mean return within the temporal window under observation).

The formula expression for weights' estimation is:

$$w_{i,t}(k) = \pm \frac{(R_{i,t-1}(k) - R_{m,t-1}(k))}{N}, \quad (1)$$

where $R_{i,t-1}(k)$ is stock i cumulative return for the period of return analysis (also known as formation period) of k length (this is temporal window 1), $R_{m,t-1}(k)$ is weighted return for all sample stocks over period k (market portfolio), N — the number of stocks in the sample. According to this method portfolio need not be 100% full.

Table 1. Monthly results of descriptive statistics for 20 stocks over January 2006 — February 2015

	Mean	Median	St. Dev.	Min	Max
GAZPROM NEFT	0.008	0.019	0.098	-0.438	0.227
NOVATEK	0.024	0.02	0.119	-0.420	0.382
PHARMSTAND	0.006	0	0.131	-0.467	0.383
AEROFLOT	0.007	0.002	0.13	-0.451	0.461
PIK GROUP	0.009	-0.003	0.212	-0.689	1.019
FEDERAL GRID	0.005	-0.008	0.219	-0.524	0.952
RUSHYDRO	-0.005	-0.01	0.135	-0.475	0.385
NLMK	0.012	0.02	0.133	-0.518	0.377
URALKALI	0.019	0.006	0.173	-0.603	0.733
MOBILE TELESYST	0.007	0.018	0.095	-0.402	0.289
SEVERSTAL	0.02	0.018	0.148	-0.670	0.441
TATNEFT	0.017	0.016	0.125	-0.545	0.428
VTB BANK	0	-0.011	0.131	-0.335	0.435
MAGNIT	0.036	0.039	0.128	-0.525	0.401
SURGUTNEFTEGAS	0.004	0.007	0.103	-0.232	0.322
SBERBANK	0.015	0.008	0.14	-0.356	0.588
NORILSK NICKEL	0.017	0.022	0.116	-0.277	0.437
LUKOIL	0.007	0.005	0.084	-0.323	0.254
ROSNEFT	0.007	0.007	0.092	-0.273	0.240
GAZPROM	0.001	0.001	0.091	-0.327	0.346

Profits (to be more exact, return over corresponding time interval) of momentum strategy for portfolios with ranking and investment (k) periods (not exceeding 12 months) are decomposed into three components, two of them connected with irrational factors (contradictory to EMH), and one (S) may rationally explain the effect of statistically significant profit in arbitrage portfolio. Rational component S is a variation of expected mean returns of stocks in a sample considered. Irrational components, connected with failure of random walk hypothesis, are an observed autocorrelation in cross-sectional series of stocks' return (C) and autocorrelation of

returns of stocks under consideration (O). Thus, general decomposition takes on the following form:

$$E(\pi_t) = -C + O + S$$

$$-\text{cov}(r_{mt-1}, r_{mt}) \quad \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (\text{cov}(r_{it-1}, r_{it})) \quad \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (\mu_I - \mu_m)^2$$

This equation may be interpreted as: the presence of momentum effect (positive returns on arbitrage, i.e., self-financed, portfolio) may be caused by three sources: 1) positive autocorrelation of sample stocks' return (i.e., an asset profitability for some past period accounts for its future return, a share's price may be forecast on the basis of its past values), 2) negative correlation of a considered stock return with those of other stocks in a sample (i.e. the reason for a stock return growth may be negative or diminishing returns of other securities, their loss against which stocks of the company considered become more attractive), 3) cross-sectional variation of expected return, i.e., differences in mean returns and, therefore, differences in risks. This risk difference and corresponding difference in returns is what actually allows an investor, forming his portfolio in a certain way, to gain abnormal returns.

Portfolio profit $\pi_i(k)$ may be presented as weighted return of analyzed stocks (weight of each stock in a portfolio is a coefficient of relative attractiveness of this stock estimated for the period of portfolio formation):

$$\pi_i(k) = \sum_{i=1}^N w_{i,t}(k) \times R_{i,t}. \quad (2)$$

Further, through mathematical expectation operator $\pi_i(k)$ we get

$$\begin{aligned} E[\pi_i(k)] &= \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N E[R_{i,t-k} \times R_{i,t}] - E[R_{m,t-k} - R_{m,t}] = \\ &= \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \text{cov}[R_{i,t-k}, R_{i,t}] - \text{cov}[R_{m,t-k}, R_{m,t-k}] + \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N [\mu_{i,t-k} - \mu_{m,t-k}]^2 = \\ &= -C(k) + O(k) + \delta^2[\mu(k)]. \end{aligned} \quad (3)$$

In calculating decomposed profit components within strategy with formation period k we proceed from the fact that stocks' returns are mean stationary (such test has been conducted).

The equation (3) obtained may be rewritten as:

$$E[\pi_i(k)] = P(k) + \delta^2[\mu(k)], \quad (4)$$

where $P(k)$ is predictability of stocks return presented as the sum of first-order auto-covariance of the returns on the market portfolio $-C(k)$ and $O(k)$ is average of the first-order auto-covariances of the N individual stocks in self-financed (arbitrage) portfolio;

$\hat{\delta}^2[\mu(k)] = S$ = part of momentum strategy profit gained due to cross-sectional variance of mean returns, so called rational profit component. Rolling estimation technique is used, so that the basic decomposition components $-\hat{C}_1(k)$, $\hat{O}_1(k)$ and $\hat{\delta}^2[\mu(k)]$ — be tied to every month.

As the result we obtained a number of values over 2006–2014 interval and over sub-intervals. The three basic components of our decomposition $-\hat{C}_1(k)$, $\hat{O}_1(k)$ and $\hat{\delta}^2[\mu(k)]$ — are estimated as follows:

$$-\hat{C}_1(k) = -\frac{1}{t(k)-1} \sum_{t(k)=1}^T C_{1,k}(k),$$

$$-C_{1,k} = -R_{m,t}(k)R_{m,t-1}(k) + \mu_{m,t-1}^2(k) + \sum_{i=1}^N \left[R_{i,t}(k)R_{i,t-1}(k) - \hat{\mu}_{i,t-1}^2(k) \right] / N^2, \quad (6)$$

$$\hat{O}_1(k) = -\frac{1}{T(k)-1} \sum_{t(k)=1}^T O_{1,k}(k), \quad \text{where}$$

$$O_{i,t}(k) = (N-1) \sum_{i=1}^N \left[R_{i,t}(k)R_{i,t-1}(k) - \hat{\mu}_{i,t-1}^2(k) \right] / (N^2-1), \quad (7)$$

$$\hat{\delta}^2[\mu(k)] = \frac{1}{T(k)-1} \sum_{t(k)=1}^T \delta_t^2(k), \quad \text{where}$$

$$\delta_t^2(k) = \sum_{i=1}^N \left[\hat{\mu}_{i,t-1}(k) - \hat{\mu}_{m,t-1}(k) \right]^2 / N, \quad (8)$$

where $T(k)$ is the total number of momentum effect returns observations (equal to the number of months), overlapping returns of investment strategy for investment period of k months length.

Our empirical results

We analyze 144 portfolio's performance that were build with weighted relative strength (WRS) technique with different ranking and investment windows (Table 2) following Conrad and Kaul [1998]. For short-term temporal windows the observe the reversal effect (negative momentum strategy profit), for 3–6-month periods we

Table 2. Momentum profits over 144 Russian market portfolios (with different windows)

	Investment period, month												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Formation period	1	-0.008 <i>-1.07</i>	-0.008 <i>-0.77</i>	-0.007 <i>-0.54</i>	-0.007 <i>-0.45</i>	0.005 <i>0.26</i>	0.010 <i>0.45</i>	0.013 <i>0.53</i>	0.000 <i>0.00</i>	0.004 <i>0.15</i>	-0.006 <i>-0.20</i>	-0.016 <i>-0.47</i>	-0.006 <i>-0.17</i>
	2	-0.007 <i>-0.77</i>	-0.007 <i>-0.58</i>	-0.005 <i>-0.30</i>	0.005 <i>0.31</i>	0.020 <i>1.15</i>	0.026 <i>1.28</i>	0.019 <i>0.73</i>	0.010 <i>0.32</i>	0.008 <i>0.26</i>	-0.004 <i>-0.11</i>	0.000 <i>-0.01</i>	-0.004 <i>-0.11</i>
	3	-0.006 <i>-0.83</i>	-0.005 <i>-0.41</i>	0.004 <i>0.34</i>	0.019 <i>1.35</i>	0.033 2.30**	0.032 1.94*	0.026 <i>1.17</i>	0.015 <i>0.60</i>	0.010 <i>0.35</i>	0.008 <i>0.26</i>	0.004 <i>0.11</i>	-0.006 <i>-0.16</i>
	4	-0.004 <i>-0.44</i>	0.003 <i>0.26</i>	0.016 <i>1.26</i>	0.030 2.17**	0.040 2.57**	0.037 2.09**	0.031 <i>1.41</i>	0.019 <i>0.66</i>	0.020 <i>0.64</i>	0.012 <i>0.35</i>	0.003 <i>0.08</i>	-0.013 <i>-0.30</i>
	5	0.001 <i>0.12</i>	0.015 <i>1.35</i>	0.026 1.85*	0.035 2.18**	0.043 2.41**	0.041 2.07**	0.031 <i>1.20</i>	0.027 <i>0.83</i>	0.020 <i>0.56</i>	0.007 <i>0.17</i>	-0.007 <i>-0.16</i>	-0.023 <i>-0.48</i>
	6	0.009 <i>1.05</i>	0.018 <i>1.57</i>	0.024 1.67*	0.031 1.86*	0.037 2.10**	0.032 1.75*	0.029 <i>1.04</i>	0.019 <i>0.58</i>	0.008 <i>0.22</i>	-0.010 <i>-0.26</i>	-0.026 <i>-0.56</i>	-0.040 <i>-0.82</i>
	7	0.008 <i>0.96</i>	0.013 <i>1.18</i>	0.018 <i>1.18</i>	0.023 <i>1.48</i>	0.029 <i>1.62</i>	0.028 <i>1.31</i>	0.021 <i>0.76</i>	0.008 <i>0.25</i>	-0.009 <i>-0.24</i>	-0.026 <i>-0.62</i>	-0.039 <i>-0.84</i>	-0.052 <i>-1.04</i>
	8	0.004 <i>0.44</i>	0.008 <i>0.71</i>	0.014 <i>0.92</i>	0.017 <i>1.01</i>	0.024 <i>1.30</i>	0.021 <i>0.93</i>	0.011 <i>0.39</i>	-0.008 <i>-0.23</i>	-0.026 <i>-0.69</i>	-0.041 <i>-1.00</i>	-0.054 <i>-1.16</i>	-0.068 <i>-1.37</i>
	9	0.002 <i>0.26</i>	0.008 <i>0.68</i>	0.010 <i>0.62</i>	0.015 <i>0.85</i>	0.021 <i>1.05</i>	0.015 <i>0.64</i>	0.000 <i>0.00</i>	-0.018 <i>-0.54</i>	-0.034 <i>-0.91</i>	-0.049 <i>-1.17</i>	-0.062 <i>-1.31</i>	-0.080 <i>-1.61</i>
	10	0.003 <i>0.40</i>	0.005 <i>0.38</i>	0.008 <i>0.50</i>	0.011 <i>0.63</i>	0.015 <i>0.73</i>	0.004 <i>0.17</i>	-0.012 <i>-0.40</i>	-0.029 <i>-0.81</i>	-0.044 <i>-1.12</i>	-0.059 <i>-1.38</i>	-0.076 <i>-1.60</i>	-0.091 -1.77
	11	-0.001 <i>-0.10</i>	0.003 <i>0.26</i>	0.005 <i>0.28</i>	0.006 <i>0.30</i>	0.005 <i>0.22</i>	-0.007 <i>-0.29</i>	-0.022 <i>-0.69</i>	-0.039 <i>-1.05</i>	-0.054 <i>-1.35</i>	-0.072 <i>-1.64</i>	-0.085 -1.73*	-1.95 -1.95
	12	0.003 <i>0.30</i>	0.004 <i>0.28</i>	0.004 <i>0.22</i>	0.001 <i>0.07</i>	0.000 <i>0.00</i>	-0.009 <i>-0.37</i>	-0.025 <i>-0.78</i>	-0.042 <i>-1.14</i>	-0.061 -1.74*	-0.076 -1.73*	-0.093 -1.88*	-2.15 -2.15

*, ** Denote significance at 10% and 5%, respectively.

mark statistically significant momentum profit, and for relatively long time horizons (9–12 months) we face reversal effect when negative profit becomes statistically significant. For portfolios from 5th to 6th- month of forming and 3–6th month of investment statistically significant momentum strategy positive profit is observed.

Empirical decomposition results are shown in Table 3. As opposed to the results of Conrad and Kaul [1998] for American stock market we cannot assert that relative significance of rational component is higher. We should note that statistical significance of rational component S is big, i.e. the influence of difference in median return of sample shares is doubtlessly important, but the weight of this influence turns out to be quite comparable to the weight of irrational component. These proportions are visibly demonstrated in Table 4. Bigger relative weight of rational component S is marked for portfolios with formation period of 3 to 6 months.

As seen at Table 3 portfolios with ultra-short investment periods (3/1) and long (3/12, 6/12, 12/6, 12/9, 12/12) demonstrate negative profit. For 12/9 and 12/12 portfolio reversal strategy profit is statistically significant.

Table 3. Momentum profit decomposition of 15 Russian market arbitrage portfolios

	$\hat{E}[\pi_t(k)]$	$\hat{P}_1(k)$	$-\hat{C}_1(k)$	$\hat{O}_1(k)$	$\hat{\delta}^2[\mu(k)]$
3/1	-0.006 <i>-0.83</i>	-0.385 <i>-17.53</i>	-0.322 <i>-4.42</i>	-0.707 <i>-8.28</i>	0.379 <i>19.55</i>
3/3	0.004 <i>0.34</i>	-0.367 <i>-14.07</i>	-0.284 <i>-3.19</i>	-0.651 <i>-6.38</i>	0.372 <i>19.47</i>
3/6	0.032 <i>1.94</i>	-0.333 <i>-12.41</i>	-0.424 <i>-2.49</i>	-0.758 <i>-4.10</i>	0.365 <i>19.05</i>
3/9	0.010 <i>0.35</i>	-0.358 <i>-9.04</i>	-0.503 <i>-2.40</i>	-0.861 <i>-3.73</i>	0.367 <i>18.65</i>
3/12	-0.006 <i>-0.16</i>	-0.375 <i>-7.84</i>	-0.602 <i>-2.21</i>	-0.977 <i>-3.26</i>	0.369 <i>18.19</i>
6/1	0.009 <i>1.05</i>	-0.542 <i>-18.97</i>	-0.758 <i>-4.19</i>	-1.300 <i>-6.90</i>	0.552 <i>20.20</i>
6/3	0.024 <i>1.67</i>	-0.514 <i>-17.30</i>	-0.885 <i>-3.49</i>	-1.399 <i>-5.29</i>	0.539 <i>20.53</i>
6/6	0.032 <i>1.75</i>	-0.503 <i>-13.99</i>	-1.180 <i>-3.00</i>	-1.683 <i>-4.12</i>	0.535 <i>19.91</i>
6/9	0.008 <i>0.22</i>	-0.531 <i>-10.94</i>	-1.429 <i>-2.86</i>	-1.961 <i>-3.72</i>	0.539 <i>19.52</i>
6/12	-0.040 <i>-0.82</i>	-0.582 <i>-10.23</i>	-1.742 <i>-2.75</i>	-2.323 <i>-3.47</i>	0.541 <i>19.02</i>

	$\hat{E}[\pi_r(k)]$	$\hat{P}_1(k)$	$-\hat{C}_1(k)$	$\hat{O}_1(k)$	$\hat{\delta}^2[\mu(k)]$
12/1	0.003 <i>0.30</i>	-0.857 <i>-15.25</i>	-1.091 <i>-5.16</i>	-1.948 <i>-8.18</i>	0.860 <i>15.56</i>
12/3	0.004 <i>0.22</i>	-0.843 <i>-14.46</i>	-1.286 <i>-4.63</i>	-2.128 <i>-7.03</i>	0.846 <i>15.23</i>
12/6	-0.009 <i>-0.37</i>	-0.847 <i>-13.61</i>	-1.687 <i>-4.29</i>	-2.534 <i>-6.10</i>	0.837 <i>14.72</i>
12/9	-0.061 <i>-1.74</i>	-0.905 <i>-13.65</i>	-2.066 <i>-4.06</i>	-2.971 <i>-5.50</i>	0.843 <i>14.37</i>
12/12	-0.113 <i>-2.15</i>	-0.964 <i>-12.98</i>	-2.406 <i>-3.83</i>	-3.371 <i>-5.06</i>	0.851 <i>14.05</i>

Table 4. Two components of arbitrage portfolio return

	$\hat{E}[\pi_r(k)]$	$\hat{P}_1(k)$	$\hat{\delta}^2[\mu(k)]$	Dominant factor*	Momentum/ Reversal**
3/1	-0.006 <i>-0.83</i>	-0.385 <i>-17.53</i>	0.379 <i>19.55</i>	Irrational	Reversal
3/3	0.004 <i>0.34</i>	-0.367 <i>-14.07</i>	0.372 <i>19.47</i>	Rational	Momentum
3/6	0.032 <i>1.94</i>	-0.333 <i>-12.41</i>	0.365 <i>19.05</i>	Rational	Momentum
3/9	0.010 <i>0.35</i>	-0.358 <i>-9.04</i>	0.367 <i>18.65</i>	Rational	Momentum
3/12	-0.006 <i>-0.16</i>	-0.375 <i>-7.84</i>	0.369 <i>18.19</i>	Irrational	Reversal
6/1	0.009 <i>1.05</i>	-0.542 <i>-18.97</i>	0.552 <i>20.20</i>	Rational	Momentum
6/3	0.024 <i>1.67</i>	-0.514 <i>-17.30</i>	0.539 <i>20.53</i>	Rational	Momentum
6/6	0.032 <i>1.75</i>	-0.503 <i>-13.99</i>	0.535 <i>19.91</i>	Rational	Momentum
6/9	0.008 <i>0.22</i>	-0.531 <i>-10.94</i>	0.539 <i>19.52</i>	Rational	Momentum
6/12	-0.040 <i>-0.82</i>	-0.582 <i>-10.23</i>	0.541 <i>19.02</i>	Irrational	Reversal
12/1	0.003 <i>0.30</i>	-0.857 <i>-15.25</i>	0.860 <i>15.56</i>	Rational	Momentum
12/3	0.004 <i>0.22</i>	-0.843 <i>-14.46</i>	0.846 <i>15.23</i>	Rational	Momentum

	$\hat{E}[\pi_t(k)]$	$\hat{P}_1(k)$	$\hat{\delta}^2[\mu(k)]$	Dominant factor*	Momentum/ Reversal**
12/6	-0.009 -0,37	-0.847 -13.61	0.837 14.72	Irrational	Reversal
12/9	-0.061 -1.74	-0.905 -13.65	0.843 14.37	Irrational	Reversal
12/12	-0.113 -2.15	-0.964 -12.98	0.851 14.05	Irrational	Reversal

* Depending on absolute value. ** Depending on sign.

All components (cross-sectional variance of mean returns and time-series predictable part) are statistically significant at <1%.

For portfolios with negative momentum profit (actually, with reversal strategy profit) with investment period length of either less than one month or 12 months decomposition component S , or momentum effect rational explanation loses to irrational components. Similar effect of decomposition irrational components prevailing is observed for portfolios with long formation period (calculation of cumulative return for stocks selection into two portfolios).

Conclusions

Our research of Russian stock market has shown that, considering the choice of portfolio design (windows for selecting stocks for portfolio and investment, and weight of stocks in the portfolio) and stock sample for building strategies (the sample should include major companies with liquid stocks) momentum and reversal effects do take place. Momentum profit is demonstrated in short-term strategies (3 to 6 months), while reversal effect is marked for ultra-short (less than a month) and long periods (11–12 months). Profit decomposition of portfolios built on relative results of past returns shows that the component responsible for rational explanations is statistically significant and its weight prevails in most momentum strategies with investment period not exceeding 9 months. For longer investment periods bigger weight goes to time-series predictable component dealing with the possibility to predict future profits by past returns.

With the increase of investment period for portfolios considered the significance of component C (first-order autocovariance of the return on the equal-weighted market portfolio) grows (and, respectively, component O (the average of the first-order autocovariances of the N individual securities in the arbitrage portfolio) diminishes). We also find that the dominance of rational or irrational part depends on momentum

or reversal effect. The results show that irrational component is dominated within reversal effect and vice versa. In further investigation we will conduct asset pricing tests in order to find appropriate risk factors pretending to explain rational component (cross-sectional variance of expected returns).

References

Conrad J., Kaul G. An Anatomy of Trading Strategies // Review of Financial Studies. 1998. Vol. 11. P. 489–519.

Chui A.C.W., Titman S., Wei K.C.J. Individualism and Momentum Around the World // Journal of Finance. 2010. Vol. 65. P. 361–392.

Khandani A., Lo A. What Happened to the Quants in August 2007? // Journal of Investment Management. 2007. Vol. 5. No. 4. P. 29–78.

Kaniel R., Saar G., Titman S. Individual Investor Trading and Stock Returns // The Journal of Finance. 2008. Vol. 63. Iss. 1. P. 273–310.

Lehmann B. Fads, Martingales and Market Efficiency // Quarterly Journal of Economics. 1990. Vol. 105. P. 1–28.

Lo A., MacKinlay C. Stock Market Prices do not Follow Random Walks: Evidence from a Simple Specification Test // Review of Financial Studies. 1988. No. 1. P. 41–66.

Lo A., MacKinlay C. When are Contrarian Profits due to Stock Market Overreaction? // Review of Financial Studies. 1990. No. 3. P. 175–206.

Teplova T.V., Mikova E.S. Momentum Strategies Features in the Russian Stock Market // The Financial Research. 2013. No. 4. P. 16–32. (In Russian.)

M. Mamonov

Center for Macroeconomic Analysis
and Short-Term Forecasting (CMASF),
Institute of Economic Forecasting, Russian
Academy of Sciences; and National Research
University Higher School of Economics,
Moscow,

A. Vernikov

National Research University Higher School
of Economics, Institute of Economics, Russian
Academy of Sciences, Moscow

COMPARATIVE COST EFFICIENCY OF PUBLIC BANKS IN RUSSIA

Introduction

Bank efficiency becomes an essential issue as the Russian economy slows down and the Central Bank of Russia (CBR) tightens its prudential regulation. In order to hold competitive positions, banks need to optimize their cost structure, but different bank types have different scope for doing so. Their cost efficiency depends on various characteristics including ownership type (public, private, etc.), risk preferences, and assets composition.

It has become the mainstream view that government ownership of banks leads to their cost inefficiency and hinders financial development [La Porta, López-de-Silanes, Shleifer, 2002; Bonin, Hasan, Wachtel, 2005a; 2005b; Fries, Taci, 2005; Grigorian, Manole, 2006], although recent empirical literature suggests a more nuanced approach [Karas, Schoors, Weill, 2010; Andrianova, Demetriades, Shortland, 2012; Körner, Schnabel, 2011; Mamonov, 2013]. Our objective is to check the pre-crisis findings of Karas et al. [2010] regarding the efficiency of public banks in view of their high relevance for Russia, and monitor how their efficiency ranking has changed during 2005–2013, i.e. before, during and after the crisis. We also wish to know what drives the intra-group heterogeneity of efficiency scores.

Another reason for revisiting the interplay between bank ownership and cost efficiency in Russia is that we compute efficiency scores differently than other authors: our stochastic frontier analysis (SFA) controls for the distorting effect of the revaluations (*Revals*) of all foreign currency items on Russian banks balance sheet. The distribution of the share of *Revals* in costs is multiform among Russian banks before, during and after the 2008 crisis [Mamonov, Vernikov, 2015]. Figure 1 illustrates how *Revals* evolved over time in different percentiles of banks. *Revals* reflect the action of an exogenous factor (exchange rate) and bear little relation to the essence of operating cost efficiency, so we drop *Revals*.

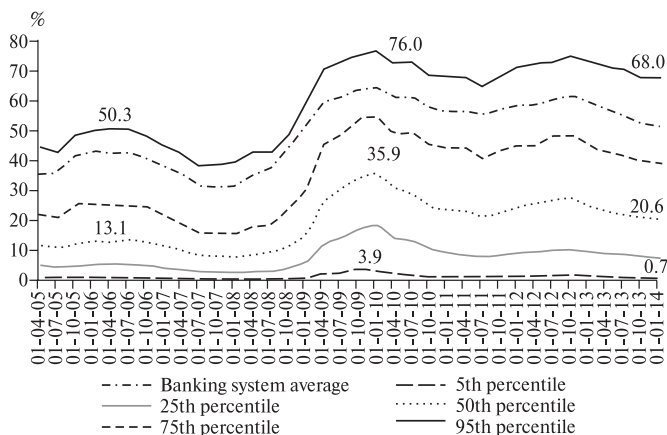


Fig. 1. Negative revaluations of foreign currency items and the securities, in % of total bank costs

Data and methodology

We obtain disaggregated bank-level data from Russian bank balance sheets and profit-and-loss statements disclosed through the CBR web site, for the period from March 2004 through December 2013. The initial sample includes all Russian banks that disclose financial accounts data, i.e. 803 banks as a minimum in 2005 Q4 and 1015 banks as a maximum in 2009 Q4, or 36422 bank-quarter observations in pooled sample. Quarterly macroeconomic variables were collected from the Federal State Statistics Service web site (www.gks.ru), and daily data on the Ruble exchange rate from Finam agency (www.finam.ru).

Russia remains a special case among transition countries with a market share of public banks exceeding 60% of total assets. Depending on the point of observation, the public sector of the banking industry consists of up to 51 banks. It is a heterogeneous group with a broad intra-group variance in size, scope, business model, and governance. While the three largest ones often act as government agents and pursue a combination of financial and non-financial objectives [Vernikov, 2012; 2014], many of the smaller state-controlled banks display market behavior similar to that of domestic private institutions. The specific industry structure requires the introduction of additional sub-categories of state-controlled banks. Like Berger, Hasan and Zhou [2009] did for China, we distinguish between the core state-controlled banks (*State-1*) and other state-controlled banks (*State-2*), to enhance homogeneity within each of these groups and the accuracy of comparative efficiency estimations. *State-1* comprises the three ‘national champions’ (Sberbank, VTB and Rosselkhozbank), while *State-2* consists of between 28 and 46 banks, depending on the quarter

(Table 1). *Foreign* banks are represented by the fully and majority owned subsidiaries of foreign banks, and not just any kind of foreign persons. We revise the composition of each group every quarter to reflect possible migrations.

Table 1. The breakdown of the sample of banks

Period	Core state-controlled banks (State-1)		Other state-controlled banks (State-2)		Domestic privately-owned banks (Private)		Foreign subsidiary banks (Foreign)		Total	
	No.	%*	No.	%*	No.	%*	No.	%*	No.	%*
4Q2005	3	36.8	28	11.7	745	41.7	27	9.8	803	100.0
4Q2006	3	35.0	30	12.7	865	42.5	27	9.8	925	100.0
4Q2007	3	36.7	33	12.0	891	39.9	34	11.4	961	100.0
4Q2008	3	38.3	45	17.7	871	32.1	37	11.9	956	100.0
4Q2009	3	39.8	46	18.5	920	31.3	46	10.4	1015	100.0
4Q2010	3	39.4	41	17.4	908	33.1	48	10.1	1000	100.0
4Q2011	3	40.8	37	17.5	880	32.0	45	9.7	965	100.0
4Q2012	3	41.5	36	17.0	857	32.4	43	9.1	939	100.0
4Q2013	3	42.6	36	17.7	820	31.7	42	8.0	901	100.0

* The group's share in total assets of the sample in the respective quarter.

Our empirical strategy includes three steps.

Step 1. We use stochastic frontier technique to compute time-specific rankings in bank cost efficiency. We specify standard cost function on the bank level under the production approach taking into account prices of inputs, quantities of outputs, the equity capital as a netput to control for banks differences in risk preferences [Turk Ariss, 2010], and time trend to control for possible non-linear and non-neutral features of technical progress in the banking industry. Resulting cost function takes the following (translog) form:

$$\begin{aligned}
 \ln OC_{it} = & \beta_0 + \sum_{j=1}^3 \beta_j \cdot \ln Y_{j,it} + \frac{1}{2} \sum_{k=1}^3 \sum_{j=1}^3 \beta_{kl} \cdot \ln Y_{k,it} \cdot \ln Y_{l,it} + \sum_{m=1}^3 \gamma_m \cdot \ln P_{m,it} + \\
 & + \frac{1}{2} \sum_{r=1}^3 \sum_{q=1}^3 \gamma_{rq} \cdot \ln P_{r,it} \cdot \ln P_{q,it} + \sum_{s=1}^3 \sum_{u=1}^3 \delta_{su} \cdot \ln Y_{s,it} \cdot \ln P_{u,it} + \sum_{j=1}^3 \phi_j \cdot \ln Y_{j,it} \cdot T + \\
 & + \sum_{m=1}^3 \psi_m \cdot \ln P_{p,it} \cdot T + \alpha_1 \cdot T + \alpha_2 \cdot T^2 + \mu_1 \cdot \ln EQ_{it} + \mu_2 \cdot (\ln EQ_{it})^2 + \\
 & + \sum_{j=1}^3 \rho_j \cdot \ln Y_{j,it} \cdot \ln EQ_{it} + \sum_{m=1}^3 \xi_m \cdot \ln P_{m,it} \cdot \ln EQ_{it} + \eta \cdot T \cdot \ln EQ_{it} + v_{it} + u_{it},
 \end{aligned} \tag{1}$$

where for bank i at time t OC_{it} are operating costs with *Revals* dropped. $Y_{j,it}$ is a j -th output: loans to households and nonfinancial firms ($j = 1$), retail and corporate deposits (without government and inter-bank accounts, $j = 2$), fee and commission income as a proxy for noninterest-based output ($j = 3$). $P_{m,it}$ is an m -th factor input price: average funding rate as a price of funds ($m = 1$), personnel expenses to total assets ratio as a price for labor ($m = 2$) and other non-interest and non-personnel expenses to total assets ratio as a proxy for the price of physical capital ($m = 3$). EQ_{it} is equity capital as a netput factor reflecting differences in managers' risk preferences. T is the time trend. $v_{it} + u_{it}$ is a composite error term where $v_{it} \sim N(0, \sigma_v^2)$ is a random error that follows symmetric normal distribution (by assumption). $u_{it} \sim N^+(u, \sigma_u^2)$ captures cost inefficiency and is set to follow (positive) half-normal distribution. In estimating empirical cost function we impose standard linear homogeneity conditions on factor input prices as well as symmetry conditions.

Having estimated the sets of parameters of cost function, we compute cost efficiency scores for bank i at time t :

$$SFA_{it} = \exp\{-\hat{u}_{it}\}, \quad (2)$$

where \hat{u}_{it} is an estimate of inefficiency term.

Step 2. The bank-level cost efficiency scores obtained at the previous step are aggregated into group-level scores for *State-1*, *State-2*, *Foreign* and *Private*. We complete this step by comparing group-level SFA scores for groups of banks as period averages and in dynamics.

Step 3. We specify a set of empirical equations to show how rankings between different groups of banks can vary depending on changes in bank risk preference or assets composition:

$$SFA_{it} = \alpha_{h,i} + \sum_{j=1}^3 \beta_{hj} GROUP_j + \sum_{j=1}^3 \gamma_{hj} GROUP_j X_{h,it} + \gamma_h X_{h,it} + \sum_{k=1}^K \delta_{hk} BSF_{k,it} + \sum_{m=1}^M \varphi_{hm} MACRO_m + \varepsilon_{h,it}, \quad (3)$$

where for bank i at time t SFA_{it} is cost efficiency score from Eq. (2). $X_{h,it}$ is h -th potential candidate for efficiency heterogeneity factors. We consider more general bank-specific characteristics for $X_{h,it}$: equity-to-assets ratios ($h = 1$) and loans-to-assets ratios ($h = 2$) that are assumedly responsible for bank-level heterogeneity of SFA scores within particular $GROUP_j$ as well as between all three groups considered:

¹ We also tested (positive) truncated form for the distribution of inefficiency term within Battese and Coelli [1995] model. Our key results remain qualitatively unchanged.

State-1 ($j = 1$), *State-2* ($j = 2$) and *Foreign* ($j = 3$), while *Private* banks are treated as the reference group. $BSF_{k, it}$ is k -th bank-specific factor that may affect cost efficiency: size, share of retail loans in total loans, loans dynamics, loans-to-deposits ratio, and market power (price mark-up as measured by the Lerner index). $MACRO_m$ is m -th macroeconomic factor to control for business-cycle, Ruble volatility and borrowers' creditworthiness.

As a basic estimator of Eq. (3), we employ 2-step GMM to address possible endogeneity and heteroscedasticity concerns. As instruments, we use the two first lags of all endogenous, i.e. bank-level, variables.

On the basis of Eq. (3), we then determine the distances between each $GROUP_j$ and the referent group in terms of SFA scores. We refer to that as distance functions and apply them to answering the question how the groups' efficiency ranking may depend on. These functions can be represented as follows:

$$\text{for each } GROUP_j : \Delta SFA_{j,i} = \beta_{hj} + \gamma_{hj} X_{h,i}. \quad (4)$$

Typically, previous research was concentrated only on the first components of the right hand side of Eq. (4), i.e. β_{hj} , which are time-invariant [Bonin et al., 2005; Karas et al., 2010].

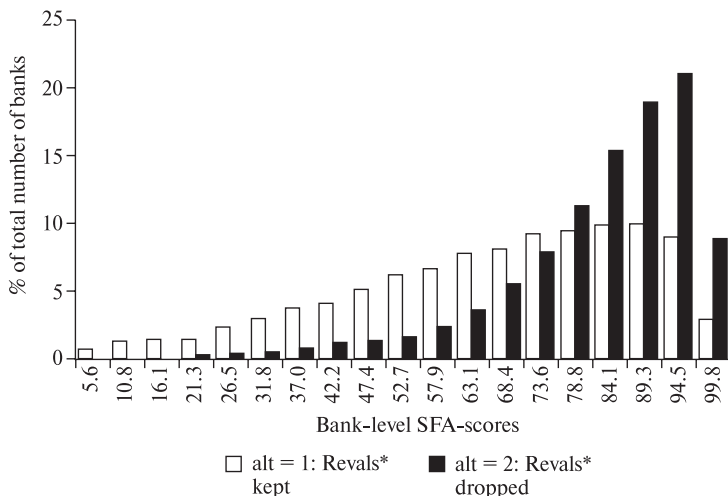
Before estimating Eq. (1)–(4), we exclude the data below the 1st and above the 99th percentiles of the initial sample for all relative indicators with the exception of bank size. Further, we drop the observations with loans-to-assets ratio smaller than 10% in order to focus on banks providing credit to the economy and to eliminate entities that do not function as genuine banks [Karas, Schoors, 2010]. After these filtering procedures we have an unbalanced panel data on 1038–1196 entities, and the number of observations ranges from 17401–20319 in Eq. (3) to 29082–29146 in Eq. (1) estimations.

Estimation results and discussion

Bank-level cost efficiency

Descriptive statistics of variables included in the empirical cost functions appear in Annex Table A1, and the estimation results of the cost functions are in Table A2. Our estimated SFA scores with *Revals* kept are lower than those produced by some other authors [Turk Ariss, 2010; Kumbhakar, Peresetsky, 2013], which we attribute to differences in the period and the scope [Mamonov, VERNIKOV, 2015].

Figure 2 shows that after the removal of *Revals* from bank total costs the distribution of average SFA scores becomes skewed to the right, with the majority of banks located within 78–95% range of the SFA score.



* Revaluations of foreign currency items on bank balance sheet and the revaluations of securities.

Fig. 2. Frequency distribution of banks' SFA scores as average of 2005Q1–2013Q4 (production approach)

Group-level cost efficiency

Cost efficiency levels of the four groups of banks for the whole sample period appear in Table 2.

The leading position goes to domestic private banks (81.1%), followed by non-core state banks (78.2%), core state banks (75.5%) and foreign banks (60.3%). The empirical result for foreign banks as the least efficient group of Russian market participants goes contrary to the mainstream of literature on banking in transition [Bonin et al., 2005a; 2005b; Fries, Taci, 2005; Grigorian, Manole, 2006; Fries et al., 2006; Karas et al., 2010]. Foreign banks are apparently uninterested in showing excessive profits (and thus paying higher taxes) in the host country.

The 2008 financial crisis has produced structural changes reflected in Fig. 3. Bank efficiency grows during the period of the crisis, and spreads between different groups of banks shrink. Before the 2008 crisis, *State-2* and *Private* banks co-led with SFA scores around 80%. During the crisis (2008 Q4–2010 Q1), the SFA score of *State-1* jumped to 86% and ensured the lead for this group. After the crisis, *State-1* banks were more efficient than *State-2* and nearly as efficient as *Private*. The *State-2* group could not remedy the downward trend in cost efficiency.

Table 2. Group-level operating cost efficiency (SFA scores, average for 1Q2005-4Q2013)

Bank group	SFA score		Standard deviation	Min	Max	Obs.	No. of banks
	%	rank					
<i>Production approach</i>							
All groups	80.1		14.1	2.1	99.8	29 113	1139
State-1	75.5	3	18.6	34.9	98.0	108	3
State-2	78.2	2	15.2	20.8	98.7	1204	61
Foreign	60.3	4	19.9	6.9	97.9	1177	49
Private	81.1	1	13.1	2.1	99.8	26 624	1065
<i>Intermediation approach</i>							
All groups	67.8		16.4	1.5	97.3	29 177	1142
State-1	78.2	1	6.7	60.2	89.4	108	3
State-2	65.4	3	16.2	10.6	97.3	1204	61
Foreign	63.4	4	19.4	8.4	97.3	1179	49
Private	68.1	2	16.2	1.5	97.0	26 686	1068

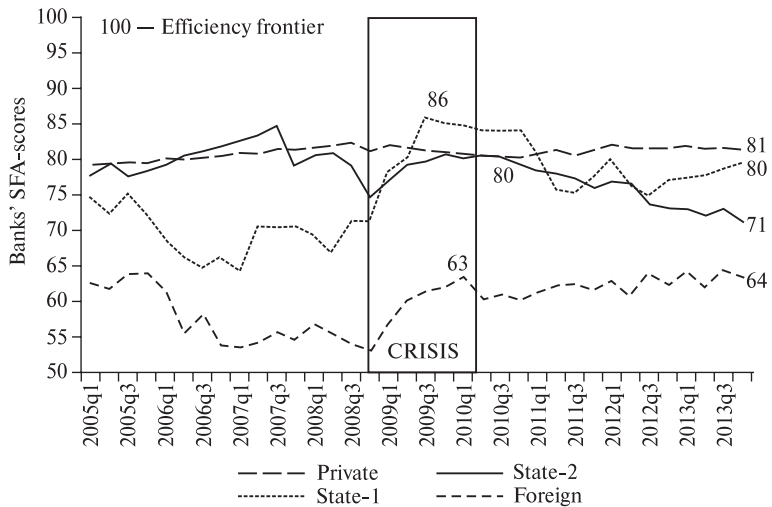


Fig. 3. SFA scores for different bank groups (arithmetic averages within each group; ranging from 0 for the least efficient to 100 for the most efficient)

The distance functions: Bank-specific factors of group efficiency ranking

We distinguish two main drivers of heterogeneity, namely risk preferences (proxied by equity-to assets ratio, ETA) and asset composition (proxied by loans-to-assets ratio, LTA). For each bank group separately we generate the distribution of values obtained from respective distance functions depending on the respective driver of heterogeneity (ETA or LTA). Then we extract the 10th, 25th, 50th, 75th and 90th percentiles from these distributions. The estimation results on the distance functions Eq. (4) obtained using 2-step GMM are as follows (Table 3).

State-1 banks were mainly functioning with the ETA ratios ranging from 8.8% (p10) to 21.2% (p90) during the sample period (Panel 2 of Table 3). A *State-1* bank with ETA ratio of 15.3% (21.2%) is 4.3 p.p. (6.7 p.p.) more cost efficient than average *Private* bank (Panel 1) for which the estimated SFA score was 81%. Results for the *State-1* and *Foreign* banks follow the prudent-efficient hypothesis of Berger and Udell [1997].

Asset composition is another driver of heterogeneity. *State-1* banks operate with one of the highest LTA ratios in the Russian banking system, whereas *Foreign* banks are less prone to allocate loans to the economy than other market players. Within the p10–p90 of respective distributions, the *State-1* banks' LTA ratio ranges from 36.8% to 71.2% (Panel 4). Our estimations of efficiency distance functions suggest that *State-1* banks become the most cost-efficient group if they lend less to the economy. *State-2* banks are more cost-efficient than *State-1* within the p50–p75 range of LTA ratios (Panel 3). It might reflect a lesser degree of political interference into bank decision making.

Table 3. GMM post-estimation results: The drivers of the distances between bank groups in terms of cost efficiency levels (SFA scores), averages for 1Q2005–4Q2013

Percentile	p10	p25	p50	p75	p90
Equity-to-assets ratio (ETA)					
<i>Panel 1</i>					
State-1	−0.370	0.403	1.614	3.368**	6.679***
State-2	1.753***	1.711***	1.654***	1.514***	1.258***
Foreign	−2.471***	−1.781**	−0.709	1.493*	5.548***
<i>Panel 2: Percentiles of equity-to-assets distributions within particular group of banks</i>					
State-1	8.8	10.1	12.3	15.3	21.2
State-2	6.7	8.8	11.5	18.1	30.3

Percentile	p10	p25	p50	p75	p90
Foreign	8.2	11.1	15.6	24.7	41.5
Private	8.2	11.0	16.5	27.1	44.3
Loans-to-assets ratio (LTA)					
<i>Panel 3</i>					
State-1	6.140***	4.454**	0.223	-1.058	-2.247
State-2	4.006***	2.708***	1.793***	1.072***	0.410
Foreign	-18.552***	-11.989***	-3.586***	1.758**	5.316***
<i>Panel 4: Percentiles of loans-to-assets distributions within particular group of banks</i>					
State-1	36.8	43.7	61.1	66.3	71.2
State-2	22.0	39.4	51.7	61.4	70.3
Foreign	6.4	24.1	46.7	61.1	70.7
Private	23.3	39.4	54.8	66.7	75.8

Notes: Domestic privately owned banks are the referent group. ***, **, * An estimate is significant at the 1%, 5% and 10%, respectively. Robust standard errors are not provided for reasons of space.

Robustness check

To check for the robustness of our results, we re-estimate Eq. (1)–(4) first by replacing the production approach by the intermediation approach and then by applying Tobit instead of GMM estimators. Tobit estimation technique is meant to account for the censored nature of SFA scores, i.e. their lower and upper bounds that are, by construction, 0 and 100, respectively. The resulting coefficients change only slightly. Consequently, no qualitative changes occur with the efficiency distance functions measured using either risk preferences or assets composition.

Conclusion

This paper adds to the literature on banking in transition with regard to the comparative efficiency of public, private and foreign banks. We prove the polluting effect of the revaluations of foreign currency-denominated balance sheet items and of securities on the efficiency scores of Russian banks; we control for that effect. Our results differ qualitatively from those in mainstream papers. The efficiency scores of Russian banks are higher and less volatile, and spreads between the scores of different bank types are narrower than hitherto believed. The core public banks are

not necessarily poor performers and are, on average, nearly as efficient as domestic private banks, which is consistent with [Karas et al., 2010]. GMM estimation of distance functions measuring the differences in bank SFA scores explains the changes in bank efficiency rankings by heterogeneity in risk preference and asset structure. Core state banks lead in terms of cost efficiency if their loans-to-assets ratio falls below the sample median level. Our approach is potentially applicable to the analysis of bank efficiency in other dollarized emerging markets.

References

Andrianova S., Demetriades P., Shortland A. Government Ownership of Banks, Institutions and Economic Growth // *Economica*. 2012. Vol. 79. No. 315. P. 449–469.

Battese G., Coelli T. A Model for Technical Inefficiency Effects in a Stochastic Frontier Production for Panel Data // *Empirical Economics*. 1995. Vol. 20. No. 2. P. 325–332.

Berger A., Hasan I., Zhou Mingming. Bank Ownership and Efficiency in China: What Will Happen in the World's Largest Nation? // *Journal of Banking and Finance*. 2009. Vol. 33. No. 1. P. 113–130.

Berger A., Mester L. Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions? // *Journal of Banking and Finance*. 1997. Vol. 21. No. 7. P. 895–947.

Bonin J., Hasan I., Wachtel P. Bank Performance, Efficiency and Ownership in Transition Countries // *Journal of Banking and Finance*. 2005a. Vol. 29. No. 1. P. 31–53.

Bonin J., Hasan I., Wachtel P. Privatization Matters: Bank Efficiency in Transition Countries // *Journal of Banking and Finance*. 2005b. Vol. 29. No. 8–9. P. 2155–2178.

Fries S., Taci A. Cost Efficiency of Banks in Transition: Evidence from 289 Banks in 15 Post-communist Countries // *Journal of Banking and Finance*. 2005. Vol. 29. No. 1. P. 55–81.

Fries S., Neven D., Seabright P., Taci A. Market Entry, Privatisation and Bank Performance in Transition // *Economics of Transition*. 2006. Vol. 14. No. 3. P. 579–610.

Grigorian D., Manole V. Determinants of Commercial Bank Performance in Transition: An Application of Data Envelopment Analysis // *Comparative Economic Studies*. 2006. Vol. 48. No. 3. P. 497–522.

Karas A., Schoors K., Weill L. Are Private Banks More Efficient than Public Banks? Evidence from Russia // *Economics of Transition*. 2010. Vol. 18. No. 1. P. 209–244.

Karas A., Schoors K. A guide to Russian bank data. SSRN Working Paper Series No. 1658468. 2010.

Körner T., Schnabel I. Public Ownership of Banks and Economic Growth: The Impact of Country Heterogeneity // *Economics of Transition*. 2011. Vol. 19. No. 3. P. 407–441.

Kumbhakar S., Peresetsky A. Cost Efficiency of Kazakhstan and Russian Banks: Results from Competing Panel Data Models // *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*. 2013. Vol. 6. No. 1. P. 88–113.

La Porta R., López-de-Silanes F., Shleifer A. Government Ownership of Banks // Journal of Finance. 2002. Vol. 57. No. 1. P. 265–301.

Mamonov M. Bad Management, Skimping, or Both? The Relationship between Cost Efficiency and Loan Quality in Russian Banks. Higher School of Economics WP BRP No. 19/FE/2013.

Mamonov M., Vernikov A. Bank Ownership and Cost Efficiency in Russia, Revisited. SSRN Working Paper Series No. 2574667. 2015.

Turk Ariss R. On the Implications of Market Power in Banking: Evidence from Developing Countries // Journal of Banking and Finance. 2010. Vol. 34. No. 4. P. 765–775.

Vernikov A. Impact of State-Controlled Banks on the Russian Banking Sector // Eurasian Geography and Economics. 2012. Vol. 53. No. 2. P. 250–266.

Vernikov A. “National champions” in Russia’s Banking Services Market // Problems of Economic Transition. 2014. Vol. 57. No. 4. P. 3–25.

Annex

Table A1. Descriptive statistics of variables in the cost function (2005Q1–2013Q4)

	Unit	Symbol	Mean	St.Dev	Min	Max	Obs	Banks
<i>Dependent variables</i>								
Total costs minus interest expenses minus <i>Revals</i> *	RUB bn	$OC_{it}^{(1)}$	7.7	69.8	0.0	2904.0	30 784	1196
Total costs minus interest expenses	RUB bn	$OC_{it}^{(2)}$	19.2	207.2	0.0	8885.6	30 753	1196
<i>Explanatory variables</i>								
Loans to households and nonfinancial firms	RUB bn	$Y_{1,it}$	18.2	206.7	0.0	10015.4	30 045	1159
Retail and corporate accounts and deposits	RUB bn	$Y_{2,it}$	16.6	205.1	0.0	10374.8	30 635	1191
Fee and commission income	RUB bn	$Y_{3,it}$	0.5	5.0	0.0	220.6	30 635	1189
Average funding rate	%	$P_{1,it}$	4.9	2.8	0.0	50.1	29 365	1152
Price for personnel expense	%	$P_{2,it}$	4.1	3.3	0.1	49.5	30 784	1196
Price of physical capital	%	$P_{3,it}$	23.7	22.4	0.2	180.0	30 784	1196
Equity capital	RUB bn	EQ_{it}	3.8	40.8	0.0	1954.2	30 745	1196

* *Revals* are the negative revaluations of foreign currency items on bank balance sheet and the revaluations of securities.

Table A2.

Empirical cost functions under stochastic frontier analysis: estimation results (2005Q1–2013Q4)

Approach		Production (basic)	Intermediation
Explanatory variables, in logs	Symbol	I	II
Loans to households and nonfinancial firms (<i>LNS</i>)	$\ln Y_{1,it}$	0.247*** (0.007)	0.606*** (0.008)
Retail and corporate accounts and deposits (<i>DEP</i>)	$\ln Y_{2,it}$	0.303*** (0.006)	
Fee and commission income (<i>FEE</i>)	$\ln Y_{3,it}$	0.079*** (0.005)	
Average funding rate (<i>AFR</i>)	$\ln P_{1,it}$	-0.039*** (0.005)	-0.067*** (0.008)
Price for personnel expense (<i>PPE</i>)	$\ln P_{2,it}$	0.388*** (0.006)	0.385*** (0.011)
Price of physical capital (<i>PPC</i>)	$\ln P_{3,it}$	0.651*** (0.006)	0.682*** (0.010)
<i>LNS</i> ²	$(\ln Y_{1,it})^2$	0.018*** (0.000)	0.068*** (0.001)
<i>LNS</i> × <i>DEP</i>	$\ln Y_{1,it} \ln Y_{2,it}$	-0.012*** (0.001)	
<i>LNS</i> × <i>FEE</i>	$\ln Y_{1,it} \ln Y_{3,it}$	0.006*** (0.001)	
<i>DEP</i> ²	$(\ln Y_{2,it})^2$	0.071*** (0.001)	
<i>DEP</i> × <i>FEE</i>	$\ln Y_{2,it} \ln Y_{3,it}$	-0.013*** (0.001)	
<i>FEE</i> ²	$(\ln Y_{3,it})^2$	0.011*** (0.001)	
<i>AFR</i> ²	$(\ln P_{1,it})^2$	-0.006*** (0.001)	-0.019*** (0.001)
<i>AFR</i> × <i>PPE</i>	$\ln P_{1,it} \ln P_{2,it}$	0.011*** (0.002)	0.045*** (0.003)
<i>AFR</i> × <i>PCE</i>	$\ln P_{1,it} \ln P_{3,it}$	0.000 (0.001)	-0.0070** (0.0022)
<i>PPE</i> ²	$(\ln P_{2,it})^2$	0.053*** (0.001)	0.021*** (0.002)
<i>PPE</i> × <i>PCE</i>	$\ln P_{2,it} \ln P_{3,it}$	-0.117*** (0.002)	-0.087*** (0.003)
<i>PCE</i> ²	$(\ln P_{3,it})^2$	0.058*** (0.001)	0.046*** (0.002)

The continuation of the Table A2

Approach		Production (basic)	Intermediation
Explanatory variables, in logs	Symbol	I	II
<i>LNS</i> × <i>AFR</i>	$\ln Y_{1,it} \ln P_{1,it}$	0.011*** (0.001)	0.057*** (0.002)
<i>LNS</i> × <i>PPE</i>	$\ln Y_{1,it} \ln P_{2,it}$	-0.004** (0.002)	-0.057** (0.002)
<i>LNS</i> × <i>PCE</i>	$\ln Y_{1,it} \ln P_{3,it}$	-0.007*** (0.002)	-0.000 (0.002)
<i>DEP</i> × <i>AFR</i>	$\ln Y_{2,it} \ln P_{1,it}$	-0.001 (0.001)	
<i>DEP</i> × <i>PPE</i>	$\ln Y_{2,it} \ln P_{2,it}$	-0.012*** (0.002)	
<i>DEP</i> × <i>PCE</i>	$\ln Y_{2,it} \ln P_{3,it}$	0.014*** (0.001)	
<i>FEE</i> × <i>AFR</i>	$\ln Y_{3,it} \ln P_{1,it}$	-0.006*** (0.001)	
<i>FEE</i> × <i>PPE</i>	$\ln Y_{3,it} \ln P_{2,it}$	0.003*** (0.001)	
<i>FEE</i> × <i>PCE</i>	$\ln Y_{3,it} \ln P_{3,it}$	0.002** (0.001)	
Trend	<i>T</i>	-0.0007 (0.0006)	0.0054*** (0.0012)
Trend ²	<i>T</i> ²	0.0000* (0.0000)	-0.0000 (0.0002)
Trend × <i>AFR</i>	<i>T</i> ln <i>P</i> _{1,<i>it</i>}	0.0007*** (0.0001)	0.0019*** (0.0002)
Trend × <i>PPE</i>	<i>T</i> ln <i>P</i> _{2,<i>it</i>}	-0.0010*** (0.0001)	-0.0013*** (0.0003)
Trend × <i>PCE</i>	<i>T</i> ln <i>P</i> _{3,<i>it</i>}	0.0004*** (0.0001)	-0.0006*** (0.0002)
Trend × <i>LNS</i>	<i>T</i> ln <i>Y</i> _{1,<i>it</i>}	-0.0024*** (0.0002)	-0.0029*** (0.0002)
Trend × <i>DEP</i>	<i>T</i> ln <i>Y</i> _{2,<i>it</i>}	0.0006*** (0.0001)	
Trend × <i>FEE</i>	<i>T</i> ln <i>Y</i> _{3,<i>it</i>}	-0.0000 (0.0001)	
Equity capital (EQ)	ln <i>EQ</i> _{<i>it</i>}	0.413*** (0.006)	0.388*** (0.011)

Approach		Production (basic)	Intermediation
Explanatory variables, in logs	Symbol	I	II
EQ ²	$(\ln EQ_{it})^2$	0.086*** (0.001)	0.081*** (0.002)
EQ × AFR	$\ln EQ_{it} \ln P_{1,it}$	0.006*** (0.001)	−0.030*** (0.003)
EQ × PPE	$\ln EQ_{it} \ln P_{2,it}$	−0.006*** (0.002)	0.018*** (0.003)
EQ × PCE	$\ln EQ_{it} \ln P_{3,it}$	0.000 (0.002)	0.012*** (0.003)
EQ × LNS	$\ln EQ_{it} \ln Y_{1,it}$	−0.005*** (0.002)	−0.152*** (0.002)
EQ × DEP	$\ln EQ_{it} \ln Y_{2,it}$	−0.158*** (0.001)	
EQ × FEE	$\ln EQ_{it} \ln Y_{3,it}$	0.005*** (0.002)	
EQ × Trend	$\ln EQ_{it} T$	0.0025*** (0.0001)	0.0035*** (0.0003)
Intercept		−3.073*** (0.016)	−3.401*** (0.022)
Obs.		29082	29146
Log L		7620.759	−10954.861
Convergence achieved		yes	yes
St.dev of the inefficiency term, the rest of the error		0.334, 0.049	0.536, 0.177

***, **, * An estimate is significant at the 1%, 5% and 10%, respectively. Robust standard errors are reported in the paran theses.

**HSE PHD SEMINAR
IN FINANCE
(СОВМЕСТНО
С МЕЖДУНАРОДНОЙ
ЛАБОРАТОРИЕЙ
КОЛИЧЕСТВЕННЫХ
ФИНАНСОВ)**

D. Kandaurov

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

THE INFLUENCE OF RETURN AND RISK INDICATORS ON OPEN- END MUTUAL FUND FLOWS

Introduction

Mutual fund manager income depends on the value of assets under management so managers are primarily interested in fund growth. In order to attract individual investors, managers offer them a portfolio with the optimal balance of risk and return. Given the fact that market data is generally available nowadays and assuming that individual investors make their assumptions regarding future return of the fund on the basis of past performance it is reasonable to suggest that fund flows depend on past performance. Consequently, from the manager's point of view the problem of portfolio optimization is closely connected with the problem of fundraising.

There are two main directions in contemporary research dedicated to the problem of portfolio optimization: portfolio optimization based on advanced modern portfolio theory (e.g. [Campbell, Huisman, Koedijk, 2001]) or direct maximization of the utility function (e.g. [Lan, Wang, Yang, 2013]). Different risk measures, from variance to spectral and coherent measures, are used in the studies of both. Many researches confirm the relatively high efficiency of value-at-risk, as well as coherent and spectral risk measures for portfolio optimization (e.g. [Adam, Houkari, Laurent 2008; Alexander, Baptista, 2002]).

The relationship between fund flows and past performance has been shown by many researchers. One of the first and most comprehensive studies in this area is Chevalier and Ellison [1997]. The authors confirm the non-linear nature of the flow-performance relation. This nonlinearity creates risk incentives for fund managers.

Sirri and Tufano [1998] explain the asymmetric disposition of individual investors to invest in funds with high previous return by the existence of individual investor's 'search costs', which are compensated for by the successful fund manager in exchange for the investments through the additional advertising.

Further papers (e.g. [Berk, Green, 2004; Hugonnier, Kaniel, 2010] and others) develop theoretical and mathematical frameworks of the flow-performance relation.

This paper studies the flow-performance relation for Russian open-end mutual funds. A model analogous to the one discussed in Chevalier and Ellison (1997) is used. We also consider the flow-risk performance for different risk measures.

1. Flow-performance relation

a) Model

To analyze the flow-performance relationship for Russian open-end mutual funds two different models for return and risk measures were considered. The flow-return model is close to the semiparametric model, considered in Chevalier and Ellison [1997]:

$$Flow_{i,t+1} = \sum_k \gamma_k Agek_{it} f(r_{it} - r_{mt}) + \sum_k \delta_k Agek_{it} + \alpha_1(r_{i,t-1} - r_{m,t-1}) + \alpha_2(r_{i,t+1} - r_{m,t+1}) + \alpha_3 IG_{t+1} + \alpha_4 MS_{i,t+1}, \quad (1)$$

where $Flow_{i,t+1}$ — net fund i flow in period $t + 1$; $r_{i,t}$ = fund i return in period t ; $r_{m,t}$ = broad-base index (micex) return in period; IG_{t+1} = open-end mutual funds industry grow in period $t + 1$; $MS_{i,t+1}$ = fund i market share at the beginning of period $t + 1$; $Agek_{i,t}$ = dummy variable, characterizing the age category of the fund.

Unlike Chevalier and Ellison [1997] the data was divided in two fund-age categories. The first group of funds consists of the funds aged 4 and less, the second group includes the funds aged greater than 4 years:

$$Agek_{i,t} = \begin{cases} 1, & \text{funds of the age 4 years and less} \\ 2, & \text{funds of the age greater than 4 years} \end{cases}$$

Under the net fund flow we assume relative fund growth ratio, that is

$$Flow_{i,t+1} = \frac{NAV_{i,t+1} - NAV_{i,t}}{NAV_{i,t}} - r_{i,t+1},$$

here NAV = the net assets value.

Estimation of the model (1) parameters is carried out in three stages.

At the first stage estimates of α coefficients were obtained by a nonparametric¹ partialing-out procedure, described in Robinson [1988]: residuals obtained from nonparametric regression of $Flow_{i,t+1}$ and $X_{i,t}^2$ on $r_{i,t} - r_{mt}$ then regressed one another. This procedure eliminates the influence of the parameters under α coefficients on the fund flows.

¹ All nonparametric regressions are computed with optimal bandwidth selection, described in Li and Racine [2013].

² Under $X_{i,t}$ assumed variables under α coefficients.

At the next stage estimates for γ and δ for ‘young’ and ‘old’ funds were derived as follows. First of all \hat{g}_0 is obtained by nonparametric regression of $Flow_{i,t+1} - \hat{\alpha}X_{i,t}$ on $r_{i,t} - t_{m,t}$. Then analogous nonparametric regressions \hat{g}_k for funds of each age category (k) were estimated. Finally, $\hat{\gamma}_k$ and $\hat{\delta}_k$ were obtained by the linear regression of \hat{g}_k on \hat{g}_0 .

At the last stage estimate f of function f was derived by kernel regression of

$$\hat{y}_i \equiv \frac{Flow_{i,t+1} - \sum_k \hat{\delta}_k Age_k - \hat{\alpha}X_{i,t}}{1 + \sum_k \hat{\gamma}_k Age_k}$$

on $r_{i,t} - rm_t$.

The attractiveness of this model lies in the fact that the use of the coefficients γ_k and δ_k allows us to compare the degree of the elasticity of the flow-performance relationship for different fund age categories.

The second model used in this section simulates the relationship between risk and fund flows in the future:

$$Flow_{i,t+1} = \gamma \Delta RM_{i,t} + \alpha_1 MF_i + \alpha_2 MF_{i,t} + \delta, \quad (2)$$

where $\Delta RM_{i,t}$ = fund i relative risk measure RM change in period t ; $MS_{i,t}$ = fund i market share at the end of the period t ; MF_i = fund i management fee; $\Delta RM_{i,t} = \frac{RM_{i,t} - RM_{i,t-1}}{RM_{i,t-1}}$.

As risk measures ($RM_{i,t}$) we consider empirical variance, semi-variance, value-at-risk and expected shortfall. As the period for the assessment of risk, we chose a one-year interval in order to obtain more robust estimates. Daily returns of funds are used to estimate the parameters.

A simple least-square estimator is used for the second model.

b) Data

The flow-return model is estimated on the set of 383 open-end mutual funds in the period between 1999 and 2015. We use quarterly flow-return data. There are several ‘pros’ to use a shorter time interval, than in [Chevalier, Ellison, 1997].³ First, in Russia individual investors, for the most part, are oriented on a shorter investment horizon. Second, managers respond to risk incentives more often than once a year.

Funds with high minimum initial purchase through a fund manager (greater than 200 000 rubles), were excluded from the analytical set. Funds that merged with

³ They use annual data.

other funds also were eliminated. Finally, we obtain 4 763 data points to estimate flow-return model.

The flow-risk model was estimated with the same set of 383 open-end mutual funds. As we need to estimate empirical risk measures in this model, we consider only funds aged 2 and older. Therefore there are fewer data points than for the flow-return model, 1 102 data points.

c) Results

The flow — return model estimated two groups of funds: ‘young’ (aged less than 4 years) and ‘old’ (aged greater than 4 years).

Figure 1 presents non-parametric regression results of function \hat{f}_k obtained from the young funds and its 90% confidence bands. It should be noted that flow-return relation is normalized (it is cleared from the effect of mutual fund industry growth, and other parameters under α coefficients).

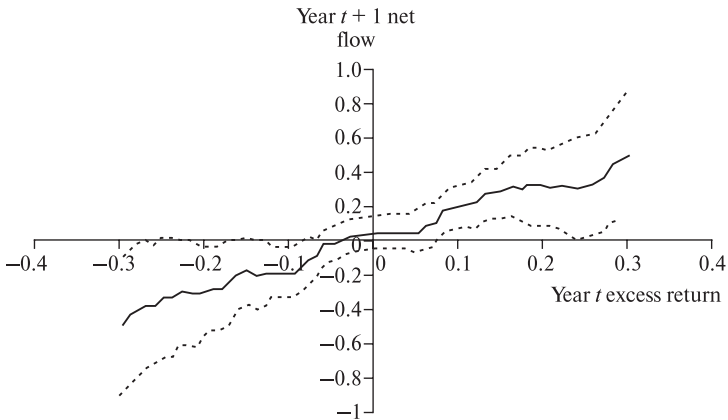


Fig. 1. Flow-performance relationship for ‘young’ funds of age ≤ 4 with 90% confidence bands

Figure 1 may be interpreted as presenting the expected growth rate in quarter $t + 1$ for young funds as a function of their excess return in quarter t . For example, such a fund would be expected to grow by approximately 10% per quarter if it demonstrates no better than market return. If its return exceeds the market by 10%, then the expected growth rate is near 20%.

If we look at the left side of the Fig. 1 we see that at extremely negative returns fund contraction accelerates and the large excess return leads to the acceleration of fund inflows.

If the excess two-month return is near 25% then the manager should slightly increase the risk in the following month. In a good position the fund will receive extra inflow, in a bad situation the inflow rate will not change substantially.

The fund manager should reduce the risk if fund flows are excessively sensitive to small negative changes in excess return.

If we look at the flow-return relation of 'old' funds (Fig. 2) it becomes obvious that the ' f ' — curve is much flatter for them than for young funds, especially for negative returns. It goes to show that individual investors have more trust in older funds. Their clients believe that in spite of a bad quarter the fund will stand and the next quarter will be better.

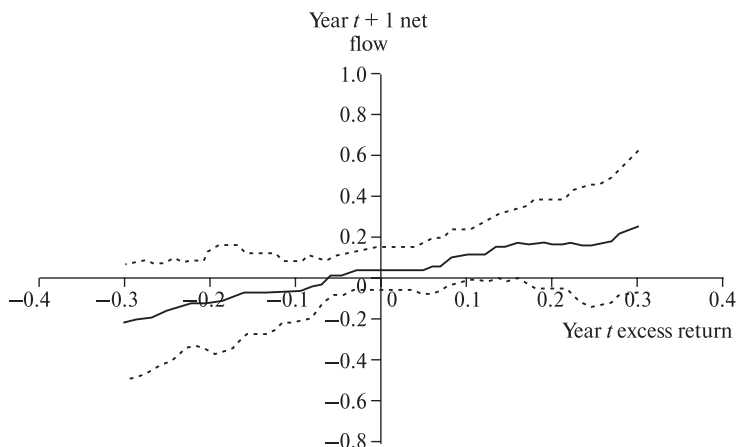


Fig. 2. Flow-performance relationship for 'old' funds (age > 4) with 90% confidence bands

Model (1) parameter estimations are presented in Table 1. To interpret Table 1 correctly we should remember that γ and δ coefficients have a relative nature. They characterize the relation between the nonparametric parts of model (1) for different age categories. To obtain $\hat{f}_{<4}$ we should multiply \hat{f} by $(1+0.27)$ and then add 0.05 to the product. Negative γ_2 coupled with positive γ_1 indicates that the older fund flows are less sensitive to the past returns.

Table 1. Coefficients from flow-return model

Independent variables	Young funds (age ≤ 4)	Old funds (age > 4)
γ_1	0.27 (0.31)	—
δ_1	0.05 (0.15)	—

Independent variables	Young funds (age ≤ 4)	Old funds (age > 4)
γ_2	—	-0.31 (0.49)
δ_2	\pm	-0.025 (0.34)
α_1	0.79 (0.25)	0.79 (0.25)
α_2	1.55 (0.18)	1.55 (0.18)
α_3	1.22 (0.10)	1.22 (0.10)
α_4	-0.19 (0.08)	-0.19 (0.08)

Note: Estimated standard errors are in parentheses.

If we look at the α_1 and α_2 coefficients we see that excess return in $t + 1$ and $t - 1$ also influence fund flows in $t + 1$.

The model (2) is the conventional linear regression. Using a least-square estimator, the results obtained for the model are shown in Table 2.

Table 2. Coefficients from the flow-risk model

Risk measure	γ	δ	α_1	α_1
Variance (empirical)	-0.90	0.23	1.24	0.21
Semi-variance (empirical)	-1.44	0.05	1.15	0.34
Value at Risk (empirical, $\alpha = 0,25$)	-0.81	0.14	0.95	0.18
Expected shortfall (empirical, $\alpha = 0,25$)	-1.19	-0.02	0.77	0.17

Table 2 shows that the fund flow has an inverse relationship with the risk of the fund.

2. Do Russian fund managers actually manipulate risk in response to incentives?

In the previous section it was shown that the relationship between the return of an open-end mutual fund and the fund flows is non-linear. This nonlinearity causes additional incentives to manage risk.

a) Risk incentive estimation

To estimate the risk incentives for fund managers we use the same approach as [Chevallier, Ellison, 1997]. The only difference — is a shorter time interval (quarter instead of year).

According to (1):

$$E[Flow_{i,t}] = E[(1 + \gamma_k)f(r_{2m} + u) + \delta_k \alpha X_{i,t}],$$

where r_{2m} — the fund's excess return in the first two months of the quarter; u — random variable representing the fund's monthly return.

Assuming that u is distributed with mean zero and standard deviation σ , and another variable v , has mean zero and st. dev. $\sigma + \Delta\sigma$ we can write risk incentives as follows:

$$RI_k(r_{Q(t)}; \sigma, \Delta\sigma) = E[(1 + \gamma_k)[f(r_t + v) - f(r_t + u)]]. \quad (3)$$

The risk incentive graph for the 'young' funds is presented in Fig. 3. The function is interpreted as the expected increase in the 3rd month growth rate which results from increasing its risk in the 3rd month of the quarter from the sample average to 50% above this average.

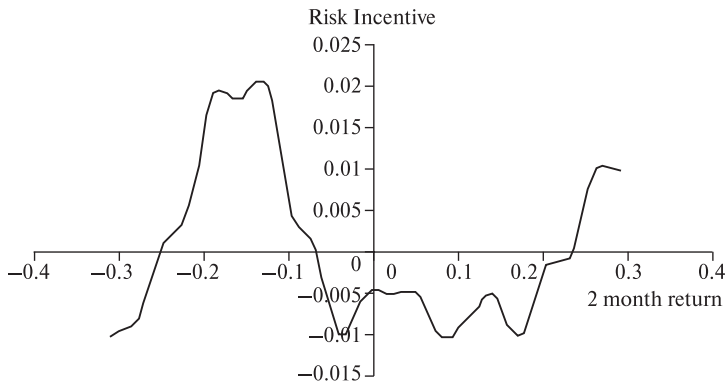


Fig. 3. Risk incentives for funds of the age ≤ 4

If we compare Fig. 3 with Fig. 1 it becomes clear that the strongest risk incentives appear when expected returns are more likely to growth than to decrease.

b) Model and data

To examine fund managers' reaction to risk incentives the following model is used

$$\Delta\delta_{i,t+1} = \alpha RI_{i,t} + \beta Flow_{i,t} + \gamma MS_i, \quad (4)$$

where $RI_{i,t}$ – the risk incentive at the end of the period t , measured from (3); $\Delta\delta_{i,t+1} = \frac{\delta_{i,t+1} - \delta_{i,t}}{\delta_{i,t}}$ is the change in std. dev. in the period $t + 1$.

To estimate this ‘risk-flow’ model we use quarterly data of fund flows and risk parameters (2 341 observations). Monthly risk indicators (funds β and volatility) obtained from InvestFundsPro⁴ database. Fund flow quarterly data is obtained from NLU database⁵.

The results of the regression (4) are presented in the Table 3.

Table 3. The relation between risk incentives and change in risk of the fund

	α	β	γ
fund age ≤ 4	1.21 (0.64)	0.05 (0.10)	0.12 (0.08)
Fund age > 4	0.21 (0.19)	0.51 (0.47)	0.40 (0.34)

Model (4) parameter estimates suggest that the managers of young funds pay more attention to risk incentives than the managers of the older ones. These results are not surprising, ‘young’ fund managers first of all should accumulate enough capital to finance fixed costs.

Conclusion

From this study we derive several basic results.

First of all, the dependence between the past performance of the fund and its net flow in the next period obviously exists. This relation has a non-linear character, as a result risk incentives for fund managers appear.

Fund flows have an inverse relationship with the changes in the risk of the fund.

Flow-performance relation as well as risk incentives are stronger for the young funds.

The reaction of young funds to the risk incentives is much stronger than the reaction of the older funds. Fund managers.

⁴ <<http://pif.investfunds.ru/analytics/coefficients/>>.

⁵ <<http://www.nlu.ru/export-excel.htm>>.

References

- Adam A., Houkari M., Laurent J.-P.* Spectral Risk Measures and Portfolio Selection // *Journal of Banking & Finance*. 2008. Vol. 32. No. 9. P. 1870–1882.
- Alexander G., Baptista A.* Economic Implications of Using Mean-VaR Model for Portfolio Selection: A Comparison with Mean-Variance Analysis // *Journal of Economic Dynamic & Control*. 2002. Vol. 26. No. 7–8. P. 1159–1193.
- Berk J., Green R.* Mutual Fund Flows and Performance in Rational Markets // *Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 112. No. 6. P. 1269–1295.
- Campbell R., Huisman R., Koedijk K.* Optimal Portfolio Selection in a Value-at-Risk Framework // *Journal of Banking & Finance*. 2001. Vol. 25. P. 1789–1804.
- Chevalier J., Ellison G.* Risk Taking by Mutual Funds as a Response to Incentives // *Journal of Political Economy*. 1997. Vol. 105. No. 6. P. 1167–1199.
- Hugonnier J., Kaniel R.* Mutual Fund Portfolio Choice in the Presence of Dynamic Flows // *Mathematical Finance*. 2010. Vol. 20. No. 2. P. 187–227.
- Lan Y., Wang N., Yang J.* The Economics of Hedge Funds // *Journal of Financial Economics*. 2013. Vol. 110. P. 300–323.
- Li Q., Lin J., Racine J.S.* Optimal Bandwidth Selection for Nonparametric Conditional Distribution and Quantile Functions // *Journal of Business and Economic Statistics*. 2013. Vol. 31. P. 57–65.
- Sirri E., Tufano P.* Costly Search and Mutual Fund Flows // *The Journal of Finance*. 1998. Vol. 5. P. 1589–1622.
- Robinson P.M.* Root-N-Consistent Semiparametric Regression // *Econometrica*. 1988. Vol. 56. No. 4. P. 931–954.

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

С.В. Голованова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Нижний Новгород

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НОРМЫ О СОПОСТАВИМЫХ РЫНКАХ В РОССИЙСКОМ АНТИМОНОПОЛЬНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Правовая конструкция сопоставимых рынков в российском антимонопольном законодательстве

Российское антимонопольное законодательство предусматривает запрет на злоупотребление доминирующим положением в форме установления монопольно высоких цен, определение которой закреплено в ст. 6 Федерального закона от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции». Монопольно высокой ценой товара является цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом, если эта цена превышает сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли и цену, которая сформировалась *в условиях конкуренции* на товарном рынке, *сопоставимом* по составу покупателей или продавцов товара, условиям обращения товара, условиям доступа на товарный рынок, государственному регулированию, включая налогообложение и таможенно-тарифное регулирование, при наличии такого рынка на территории Российской Федерации или за ее пределами. Содержание и методика оценки соответствующих критериев, однако, не раскрывается, что во многом связано с невозможностью составления исчерпывающего списка характеристик состояния рынка и бизнес-практик компаний. Вот почему не только в российской, но и в европейской практике отсутствуют методические рекомендации по применению этой нормы закона, что является серьезным барьером для ее использования в правоприменении. Может ли экономическая теория стать базисом для движения в этом направлении?

Экономическая теория и «сопоставимые рынки в условиях конкуренции» как инструмент антимонопольной политики: теоретическая реконструкция

Представляется, что анализ цен на основе концепции сопоставимых рынков должен включать четыре основных этапа:

- 1) определение рынков, потенциально являющихся «сопоставимыми» с анализируемым;
- 2) обоснование того, что выбранный сопоставимый рынок является рынком с более развитой конкуренцией;
- 3) корректировка цены сопоставимого рынка с учетом важнейших факторов спроса и предложения;
- 4) принятие решения о завышенности цены на анализируемом рынке с учетом допустимой погрешности.

Рассмотрим каждый из этих этапов более подробно.

Подходы к определению сопоставимого рынка

Чтобы понять, какие рынки потенциально могут рассматриваться как сопоставимые, полезно обратиться к мировому опыту правоприменения. Опыт применения нормы о монопольно высокой цене ограничен Европейским союзом и странами-членами, включая Великобританию, Германию и Голландию. В отличие от США, где выявленный факт отклонения цены компании от какого бы то ни было «эталона» не рассматривается как противоправный, европейское антимонопольное законодательство расценивает установление завышенных цен как одну из форм злоупотребления доминирующим положением.

В Европейском союзе, начиная с середины 1950-х годов, зафиксированы единичные антимонопольные дела в отношении доминирующих продавцов с обвинением в установлении монопольно высокой цены. Для обоснования тезиса о завышенности цен использовались разные подходы и разные базы для сравнения. В исследовании [Motta, De Streel, 2006] эти подходы обобщены с применением двух классифицирующих критериев: а) географические границы релевантного рынка; б) используемый индикатор цены сопоставимого рынка (табл. 1).

Сопоставление с другими ценами доминирующей компании объединяет два случая: а) когда может быть показано, что разные цены устанавливаются при продаже одного и того же товара/услуги, причем все они являются прибыльными для компании; б) когда одинаковые цены устанавливаются на товары/

услуги, производимые с разными издержками. Анализ дел этого типа позволяет подчеркнуть разницу между необоснованно завышенными ценами и ценовой дискриминацией: для доказательства последней достаточно показать необоснованную разницу в ценах, которая дает преимущества одним покупателям по сравнению с другими.

Таблица 1. Подходы к определению сопоставимых рынков в европейских антимонопольных делах

Характеристика рынка	Другие цены доминирующей компании (дискриминация)	Цены других компаний, производящих аналогичную продукцию
Тот же рынок (продуктовый и географический)		United Brands, 1978 Parke Davis, 1968 Renault, 1988
Другой продуктовый рынок в тех же географических границах	General Motors, 1975 British Leyland, 1986	General Motors, 1975 Bodson, 1988
Рынок в других географических границах	United Brands, 1978	Sirena, 1971 SACEM I, 1989 SACEM II, 1989 Deutsche Grammophon, 1971

Источник: [Motta, De Strel, 2006]

При сопоставлении с ценами других производителей аналогичной продукции в качестве базы для сравнения могут быть использованы цены компаний, оперирующих 1) на том же самом рынке (тогда речь идет о сравнении с ценами конкурентов); 2) на рынке другого товара, но в тех же географических границах; 3) на другом географическом рынке. Третий вариант, иногда называемый «бенчмаркинг» (benchmarking), наиболее часто упоминается в антимонопольных делах. Самым проблемным моментом в делах такого типа является обоснование «достаточно высокой» разницы в ценах между рынками.

Интенсивность конкуренции: структура рынков vs особенности стратегического поведения компаний

Упомянутый в российском антимонопольном законодательстве критерий сопоставимости рынков по составу участников является дискуссионным даже в части определения. Во-первых, неясно, в каких случаях должна обеспечиваться стабильность состава продавцов, а в каких — покупателей. Во-вторых, выражение «незначительно отличаться» является неоднозначным, так как допускает различные количественные оценки. Однако еще

более серьезные возражения в отношении использования этого критерия основаны на выводах теории организации рынков (Industrial organization), согласно которым число и относительные размеры продавцов далеко не всегда являются определяющими для уровня конкуренции на рынке, интенсивность которой зависит прежде всего от стратегического поведения игроков. Это можно проиллюстрировать на двух базовых моделях олигополии: Бертрана и Курно. Согласно базовой модели ценовой конкуренции Бертрана двух компаний достаточно для снижения рыночной цены до уровня предельных издержек производства. При взаимодействии продавцов по Курно (конкуренция по объемам), чем больше продавцов, тем ближе цена к уровню предельных издержек производства. Иными словами, с позиции объяснения уровня конкуренции значительно большее значение имеет вопрос о характере взаимодействия между продавцами, чем об организационной структуре рынка. Вот почему совершенно справедливым является мнение о том, что сопоставимость рынков не должна трактоваться как идентичность их структуры [Авдашева, Шаститко, 2009; Шаститко, 2010].

Интенсивность конкуренции: барьеры входа

Разновидности барьеров входа на рынок, оценка которых предписана российским антимонопольным законодательством, подробно охарактеризованы в Порядке 220. Документом предусмотрены следующие типы барьеров:

а) *экономические ограничения*, поддающиеся оценке в денежном выражении при наличии доступа к соответствующей информации: первоначальные капитальные вложения, необходимые для организации бизнеса, издержки привлечения финансовых ресурсов, издержки получения доступа к правам интеллектуальной собственности и т.п.

б) *административные ограничения*, частично поддающиеся оценке в денежном выражении или сопоставлению по степени преодолемости: условия лицензирования отдельных видов деятельности, квотирование, препятствия в отведении земельных участков, экологические ограничения, стандарты качества и т.п.

в) *стратегическое поведение действующих на рынке хозяйствующих субъектов, направленное на создание барьеров входа на рынок*, поддающееся по большей части лишь качественной оценке экспертными методами: наличие избыточных производственных мощностей, практика заключения долгосрочных контрактов, практика выпуска взаимодополняющих товаров, проведение интенсивных рекламных кампаний, вертикальная интеграция и т.п.

Сложность этого этапа анализа с нашей точки зрения состоит в интегральной оценке общего уровня барьеров входа, предполагающей сопоставление между разными рынками.

Корректировка цены сопоставимого рынка с учетом разницы в условиях спроса и предложения

Для оценки необходимости учета различий в условиях спроса и предложения, включая особенности системы государственного регулирования на двух рынках (будем называть их «рассматриваемым» и «сопоставимым»), прежде всего необходимо разграничить две качественно различные ситуации: когда рынки полностью изолированы друг от друга и когда между ними существует движение (экспорт/импорт) товара.

А. Изолированные территориальные рынки

Для определения степени завышенности цены анализируемого рынка относительно потенциального конкурентного уровня в этой ситуации теоретически возможно моделирование последнего через корректировку цены сопоставимого рынка с учетом различий между двумя рынками в характеристиках спроса и издержках производства. Однако практически это связано со значительными проблемами не только доступа к необходимой информации, но и формирования исчерпывающего перечня факторов, необходимых для учета, что может существенно снизить точность подобных расчетов и доверие к полученным результатам. Проведение подобных оценок предполагает также высокий уровень владения эконометрическими методами анализа у сотрудников, его осуществляющих.

Факторы, требующие учета при проведении корректировки цены сопоставимого рынка, можно разделить на два блока.

1. *Факторы, влияющие на издержки производства.* В их число входят прежде всего цены на ключевые ресурсы и особенности государственного регулирования отрасли. Учет различия в ценах на ключевые ресурсы не представлял бы серьезной проблемы в случае абсолютно идентичных технологий производства. Однако на практике это не так, и зачастую требуются глубокие специальные знания, чтобы понять, какие технические решения компании обоснованны, а какие являются признаком ее X-неэффективности. Кроме того, изменение относительных цен на ресурсы и факторы производства не может не сказаться на сравнительной интенсивности их использования; изменение системы налогообложения также оставляет за компанией право реагирования с целью снижения налогового бремени. Существует еще и множество факторов, не поддающихся количественной оценке (например, обусловленные сложившимися традициями делового взаимодействия с контрагентами или регулятором). Неучет всех этих эффектов может негативно сказаться на точности итоговых оценок.

2. *Факторы спроса.* В числе этих факторов могут быть как показатели, вполне поддающиеся экономической оценке, например, уровень доходов населения или объем выпуска отрасли, являющейся основным потребителем данной про-

дукции, так и менее «осязаемые» факторы, такие как структура потребительских предпочтений и культурные особенности, учет которых затруднен.

В этом отношении сопоставление двух рынков в национальных границах (например, двух региональных рынков) выглядит более реализуемым, поскольку различия во многих, в том числе ненаблюдаемых, факторах спроса и предложения минимальны. Перспективы международных сопоставлений значительно более дискуссионны.

Низкая точность подобных оценок, в свою очередь, расширяет возможности компаний по обжалованию в судебном порядке решения антимонопольного органа на том основании, что в рамках расследования были учтены не все значимые факторы, оказывающие влияние на цену.

Б. Территориальные рынки, связанные торговлей

Возникновение товарного потока между территориями изменяет и равновесные состояния обоих рынков. Различия в издержках производства, государственном регулировании, характеристиках локального спроса и проч. после возникновения торговли перестают определять равновесные цены на территориальных рынках. Источником различий в ценах между двумя территориями в этом случае выступают издержки торговли и, что очень важно с точки зрения проводимого анализа, интенсивность конкуренции. В ситуации торговли между двумя рынками однородного товара, характеризующимися высоким уровнем конкуренции, более высокая цена устанавливается на рынке — импортере товара. Причем можно доказать аналитически, что разница в ценах будет стремиться к величине, равной издержкам торговли в расчете на единицу перемещаемого товара. Обратное соотношение возможно в том случае, если компания-производитель обладает достаточной рыночной властью для проведения политики ценовой дискриминации. Проиллюстрируем этот тезис графически.

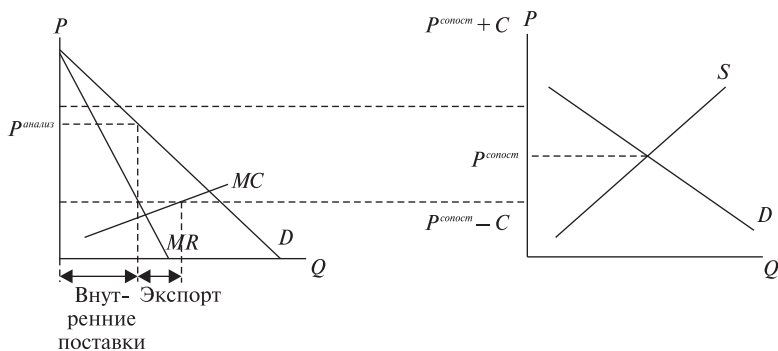


Рис. 1. Цены монополии, проводящей политику ценовой дискриминации между анализируемым и сопоставимым рынками

Рисунок 1 иллюстрирует случай, когда компания проводит политику рыночной ценовой дискриминации. Для простоты здесь предполагается, что издержки торговли в расчете на единицу продукции составляют C вне зависимости от направления. Предельная доходность экспортных поставок при этом от компании не зависит и определяется ценой внешнего более конкурентного (сопоставимого) рынка и издержками торговли. На локальном (анализируемом) рынке между тем устанавливается цена, при которой предельные доходности внутренних и экспортных поставок одинаковы. Эта цена выше, чем цена поставок на внешний рынок, скорректированная с учетом издержек торговли ($P_{\text{копост}} - C$). Именно этот факт может расцениваться внешним наблюдателем (антимонопольным органом) как сигнал о том, что производитель использует рыночную власть, проводя политику ценовой дискриминации между рынками.

Полезен ли в данном случае инструментарий сопоставимых рынков? С нашей точки зрения, не вполне. Прежде всего, следует отметить, что в общем случае соотношение между ценами товара на анализируемом и сопоставимом рынках ($P_{\text{анализ}}$ и $P_{\text{копост}}$) может быть любым: моделирование предсказывает лишь превышение $P_{\text{анализ}}$ над $(P_{\text{копост}} - C)$. При этом цены рынков не определяются локальными факторами спроса и предложения, как в случае изолированных рынков. Таким образом, корректировка цены сопоставимого рынка с учетом ключевых параметров спроса и предложения на анализируемом рынке даже теоретически не позволит оценить конкурентный уровень цены на анализируемом рынке.

Де-факто, что наблюдается в ценовой политике конкретной компании — это разные цены на товар (без транспортных, таможенных и иных расходов, связанных с доставкой товара) при реализации его на разных рынках. С точки зрения антимонопольного законодательства в данном случае действия компании могут быть квалифицированы как создание дискриминационных условий поставки товара для разных категорий потребителей (на двух географических рынках), что является нарушением п. 8 ст. 10 Федерального закона «О защите конкуренции». С точки зрения правоприменения обоснование дискриминирующего характера действий компании оказывается значительно менее трудоемким, чем привлечение инструментария сопоставимых рынков. Тем не менее и здесь все не так однозначно, как это выглядит в рамках принятых в модели упрощений.

Не противоречащей законодательству практикой является система скидок, предоставляемых компанией на различных основаниях: сроки поставки, объем партии, порядок расчетов и т.п. Торговые политики разрабатываются компаниями в том числе во исполнение предписаний ФАС России для повышения прозрачности ценообразования и исключения политики дискрими-

нации покупателей. С этой точки зрения поставки на разные географические рынки вполне «легально» могут осуществляться по разным ценам, если это предполагает разницу в размерах партии, условиях поставок и т.п. Такова, например, ситуация с поставками товара на внутренний и зарубежный рынки. С высокой вероятностью экспортные поставки будут предполагать больший размер партии, заключение долгосрочных контрактов, специфические условия по порядку проведения расчетов и проч.

Допустимая погрешность

Допустим, анализ интенсивности конкуренции на рынках проведен корректно, все значимые различия в условиях спроса и предложения учтены и цена анализируемого рынка оказалась выше эталонной. Следует ли считать любое сколь угодно малое превышение недопустимым? Обратимся к результатам эмпирических исследований.

В работе [Connor, 2005] обобщена информация почти по 700 антимонопольным делам в отношении картелей, возбужденным в период с начала 1900-х до 2003 г. Данные собраны автором путем анализа доступных научных исследований, а также текстов судебных решений США и других стран. Важным источником информации послужили отчеты и статьи в реферируемых журналах, написанные специалистами в областях экономики, истории и юриспруденции. Оценка величины монопольной надбавки в доминирующем большинстве работ проводилась методом «до-и-после» (before-and-after method)¹. Обобщив полученные разными авторами результаты, Дж. Коннор показал, что медианное превышение цены картеля над конкурентным уровнем составляет 25%: 19% для картелей в национальных границах; 32% для международных картелей; 31% для всех картелей, признанных эффективными в контроле цен. При этом стандартное отклонение достаточно велико: 14–80% в зависимости от типа картеля и периода его существования (табл. 2), что не позволяет рассматривать полученные оценки надбавки как обладающие высокой статистической значимостью.

¹ Суть этого метода заключается в том, что авторы сравнивают цену, сформировавшуюся на рынке до начала действия картеля или после его распада (либо среднюю между этими двумя значениями), с ценой в период действия соглашения. Цена картеля либо рассчитывается как средняя (в идеале — взвешенная по объемам реализации) за период действия картеля, либо принимается равной максимальному зафиксированному в этот период значению. При использовании усредненной оценки можно говорить об оценке эффективности картеля в части контроля ценовой политики его участников; в то время как максимальное значение скорее отражает приближение цены картеля к ее теоретическому максимуму (уровню монополии).

Таблица 2.**Превышение цены картеля
над конкурентным уровнем**

Период	Размер надбавки, %			
	Картели в национальных границах		Международные картели	
	Среднее значение	Стандартное отклонение	Среднее значение	Стандартное отклонение
До 1891	37–39	47	41–48	14
1891–1919	40–47	37	43–44	30
1920–1845	9–21	14	42–48	76
1946–1973	18–22	18	35–36	19
1974–1990	23–25	22	65–68	80
1991–2003	17–18	17	32–38	52

Источник: [Connor, 2005].

Полученные автором результаты иллюстрируют прежде всего высокий разброс оценок монопольной надбавки картелей, присутствующий в мировой академической литературе и практике антимонопольного правоприменения. По мнению автора, опираясь на данные эмпирических работ, положенные в основу этого анализа, невозможно определить минимальное значение монопольной надбавки, которое с заданным уровнем значимости могло бы стать ориентиром для отклонения гипотезы о завышенности цен при проведении антимонопольного расследования. Отсутствие подобного ориентира является одним из препятствий применения нормы о монопольно высокой цене из-за высокого риска ошибок I рода — наказания невиновного.

Выводы

Проведенный анализ в целом показывает, что с технической точки зрения применение инструментария сопоставимых рынков затруднено, поскольку для получения качественных оценок требуется учет широкого круга факторов, не всегда поддающихся количественной оценке. Сравнение региональных рынков в национальных границах в этом отношении выглядит более перспективным, чем международные сопоставления. Вместе с тем во многих случаях применение нормы о дискриминации представляется значительно менее трудоемким, чем привлечение инструментария сопоставимых рынков, когда антимонопольный орган фактически должен исследовать уровень конкуренции не только на том рынке, где присутствуют признаки неконкурент-

ного поведения компаний, но и на множестве других рынков, призванных служить «эталоном». Еще одной проблемой применения инструментария сопоставимых рынков является высокая вероятность обжалования принятого антимонопольным органом решения в судебном порядке из-за неучета значимых факторов цены при проведении расследования.

Источники

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е. Запрет на установление монопольно высокой цены: экономические основания, варианты и новации антимонопольного законодательства // Экономическая политика. 2009. № 2. С. 39–57.

Шаститко А.Е. «Сопоставимые рынки» как инструмент антимонопольной политики // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 96–109.

Connor J.M. Price-Fixing Overcharges: Legal and Economic Evidence. 2005. Available at SSRN: <<http://ssrn.com/abstract=787924>>.

Motta M., De Streeck A. Exploitative and Exclusionary Excessive Prices in EU Law // Ehlermann C.-D., Atanasiu I. (eds). What Is an Abuse of a Dominant Position? Oxford: Hart Publishing, 2006.

А.П. Казун

Международный центр изучения институтов и развития в Институте анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ

ПОЛОЖЕНИЕ РОССИЙСКИХ АДВОКАТОВ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ: МЕЖДУ КООПЕРАЦИЕЙ И ПРОТИВОСТОЯНИЕМ

Введение

На сегодняшний день российское адвокатское сообщество объединяет самые разные группы профессионалов, отличающиеся по опыту, компетентности, специализации, этическим ценностям, времени и обстоятельствам прихода в профессию. В современной России адвокаты занимают двойственное положение: с одной стороны, они являются частью правоохранительной системы и обладают всей полнотой информации о ней, с другой — они остаются независимыми профессионалами, пользующимися гораздо большей степенью самостоятельности, чем следователи, прокуроры, судьи и др.

Однако по сравнению с другими частями правоохранительной системы, пользующимися всеми ресурсами и авторитетом государства, адвокаты занимают слабую институциональную позицию.

Данная слабость была характерна для адвокатского сообщества еще в СССР [Mrowczynski, 2012]. Начиная с 1960-х годов доля оправдательных приговоров по уголовным делам в СССР, а затем в России не превышала нескольких процентов, что было обусловлено «палочной системой» отчетности и смещением процесса принятия решений в сторону следствия [Поздняков, 2012]. В настоящей работе мы проанализируем положение адвокатов в российской правоохранительной системе в условиях «обвинительного уклона» в правосудии [Панеях, Титаев, Волков, 2010] и их слабой институциональной позиции. С этой целью выделим типичные «позиции» адвокатов, обусловленные характером их взаимодействий с правоохранителями.

Теоретическая рамка исследования

Адвокатское сообщество чаще всего рассматривается в рамках концепции профессионализма [Abbott, 1983; Freidson, 1988] или же теории юриди-

ческих полей П. Бурдьё [Bourdieu, 1977], в редких случаях — обоих подходов одновременно [Schinkel, Noordegraaf, 2011]. Кроме того, весьма часто изучение адвокатских сообществ направляется конкретными эмпирическими данными и идет от различных практических вопросов, например, связанных с адвокатской этикой [Parker, Evans, 2007].

Настоящее исследование отчасти было мотивировано спросом на информацию об адвокатах со стороны самого адвокатского сообщества. Мы также опирались на опыт предыдущих исследований [Казун, Яковлев, 2014]. Основываясь как на концепции профессиональных сообществ, так и на теории юридических полей, мы предполагаем, что адвокатское сообщество стремится к укреплению своих позиций в правоохранительной системе, однако положение отдельных адвокатов может сильно различаться.

Методология исследования

Материалами для настоящего исследования послужили данные всероссийского опроса адвокатов, организованного Институтом анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ и ИПП ЕУ при поддержке Федеральной палаты адвокатов. С учетом неоднородности адвокатского сообщества и ограниченности организационных возможностей региональных палат адвокатов при проведении опроса использовались сразу три подхода к формированию выборки: в Москве и Ленинградской области была реализована случайная выборка адвокатских образований, в восьми регионах с сильными адвокатскими палатами — сплошная выборка (при возврате в 20–25% анкет), и еще в 25 регионах, отражающих региональную специфику страны (и отобранных по классификации Н. Зубаревич), было опрошено не менее 40 адвокатов.

Всего в опросе приняли участие 3317 человек из 35 регионов страны, что составило 4,7% от всех юристов, имеющих действующий статус адвоката (70 232 действующих адвоката — по данным реестра, опубликованного Минюстом России).

Данное исследование репрезентирует организованную часть адвокатского сообщества, но не охватывает адвокатов, работающих в глубинках России или вовсе не взаимодействующих с региональными палатами адвокатов (такие адвокаты имели очень маленькие шансы попасть в нашу выборку).

Результаты исследования

Для того чтобы описать возможные позиции адвокатов в правоохранительной системе, мы должны предложить определенные индикаторы, одно-

значно свидетельствующие о характере их взаимоотношений с правоохранителями. В качестве таких индикаторов мы предлагаем использовать долю дел с особым порядком рассмотрения, а также оценки частоты нарушений прав подзащитных. Первый индикатор свидетельствует о непосредственном наличии или отсутствии кооперации, второй индикатор говорит о добровольности или принудительности возникновения того или иного характера отношений.

Особый порядок рассмотрения дел

«Особый порядок» судебного разбирательства не является уникальной российской практикой и активно применяется за рубежом. Исходная цель «особого порядка» (ст. 315 УПК РФ) состоит в сокращении судебных издержек для государства и всех сторон правосудия. Если подзащитный признает свою вину, то приговор может быть вынесен без проведения судебного разбирательства по уголовным делам. Наказание в обмен на согласие на упрощенную процедуру рассмотрения дела не может превышать двух третей от максимально возможного срока заключения. При этом «особый порядок» может назначаться только при согласии государственного или частного обвинителя, а также потерпевшей стороны, что в свою очередь должно быть проверено и подтверждено судом. Иными словами, хотя инициатива «особого порядка» принадлежит обвиняемому (и его адвокату), возможность осуществления данной процедуры всецело зависит от правоохранительных органов.

Исследователи Института проблем правоприменения ЕУСПб показали [Титаев, Поздняков, 2012], что выгоды для обвиняемого от согласия на «особый порядок» рассмотрения дел являются скорее психологическими (их родственникам не придется проходить через судебный процесс, и они не услышат, не узнают нелицеприятных подробностей о деятельности обвиняемого), чем юридическими (в реальности максимальный срок наказания используется редко даже при обычном порядке рассмотрения дела). При этом в условиях «палочной» системы отчетности «особый порядок» очень выгоден судьям и обвинителям. С одной стороны, такие дела позволяют снизить нагрузку, которая и без того превышает требуемые нормы. С другой стороны, «особый порядок» обеспечивает гарантированный обвинительный приговор, который очень сложно обжаловать.

Доля подсудимых, согласившихся на рассмотрение дела в «особом порядке» (более 60% в 2010 г., см. [Поздняков, 2012]) позволяет говорить о том, что данная практика очень распространена в российской системе правосудия. При этом «особый порядок» явно используется чаще, чем это предполагалось изначально (хотя бы потому, что в названии есть слово «особый»).

Роль адвокатов в этом процессе весьма важна, ведь именно они должны разъяснить своим подзащитным плюсы и минусы использования «особого порядка». Мы предполагаем, что адвокаты, ведущие много дел в «особом порядке», работают в тесном контакте с правоохранителями. В то же время адвокаты, у которых таких дел менее 25%, по всей видимости, стремятся защитить своих подзащитных и в некотором смысле противостоят правоохранительной системе.

Демографические портреты этих групп адвокатов действительно сильно различаются. Так, абсолютное большинство адвокатов, которые ведут менее 25% дел в «особом порядке», составляют мужчины, а средний возраст этой группы на два-три года выше. Кроме того, для них более характерна специализация на гражданском процессе. Наличие гражданских дел, вероятно, может говорить о некоторой степени автономии адвокатов (ведь в гражданских делах нет «палочной отчетности» и «обвинительного уклона»). Вместе с тем в дальнейшем анализе мы не рассматриваем тех адвокатов, которые совсем не ведут уголовные дела.

Нарушения прав подзащитных

По оценкам адвокатов, различные правоохранительные органы в разной степени нарушают права клиентов. Так, более трети респондентов (35%) часто сталкивались с нарушениями прав со стороны сотрудников МВД (для следователей МВД эта доля чуть ниже — 30%). Судьи и прокуроры в целом нарушают права клиентов реже (менее 20% адвокатов отмечают частые нарушения за последние 3 года).

На основе шести вопросов о частоте нарушения прав подзащитных в различных ведомствах мы построили один общий индикатор. Примерно четверть адвокатов (26%) говорят о том, что никогда не сталкивались с нарушениями прав подзащитных. Примерно каждый пятый адвокат (18%) признает, что сталкивается с нарушениями постоянно и во многих ведомствах.

На наш взгляд, данные оценки достоверно свидетельствуют о характере взаимодействия адвокатов с правоохранительными органами. Нарушения прав подзащитных могут иметь или не иметь места в реальности, но факт их признания или непризнания сам по себе говорит о том, критикует адвокат правоохранительную систему или нет, а следовательно, о том, насколько он доволен качеством работы правоохранительной системы и своим положением в ней.

Специализация и средний возраст адвокатов, по-разному оценивающих качество работы правоохранительной системы, не отличаются значимым образом. Среди тех, кто очень часто сталкивается с нарушениями во многих ведомствах, доля мужчин существенно выше.

Таблица 1.

Демографические характеристики адвокатов, по-разному оценивающих частоту нарушений прав подзащитных

Частота столкновений с нарушениями прав подзащитных	Доля мужчин, %	Средний возраст	Специализация, %		
			Высокая, на гражданском процессе	Высокая, на уголовном процессе	Совмещение двух и более типов дел
Почти не сталкиваются	62	43	18	47	35
Иногда сталкиваются в некоторых ведомствах	55	46	21	49	31
Иногда сталкиваются во многих ведомствах	60	44	22	46	32
Часто сталкиваются в некоторых ведомствах	61	44	24	43	34
Часто сталкиваются во многих ведомствах	68	44	22	43	35

Далее мы попробуем объединить такие показатели, как доля дел в практике адвоката, которые рассматриваются в «особом порядке» и оценки частоты нарушений прав подзащитных.

Описание возможных позиций адвокатов внутри правоохранительной системы

В контексте доминантного положения правоохранительной системы в России адвокаты должны решить для себя, какой вид взаимодействий они выбирают: быть в кооперации с правоохранительными органами и вести большую часть дел в «особом порядке» либо же стремиться свести число таких дел к минимуму и противостоять системе. Здесь, впрочем, нужно отметить, что речь идет хотя и о полярных стратегиях, но не о единственно возможных ситуациях. При определенных условиях (отсутствии сильного давления) адвокат может не вести дел в особом порядке и не конфликтовать с судебной системой. В условиях сильного давления, напротив, он может быть вынужден вести большую часть дел в особом порядке, несмотря на то что правоохранительные органы нарушают права его клиентов.

Таким образом, аналитически мы получаем четыре возможных типа позиций (см. табл. 2): нейтралитет, противостояние, кооперация или доминирование правоохранителей.

Разумеется, выделенные позиции в значительной степени являются «идеальными типами» — в реальности (и в нашей выборке) большинство ад-

вокатов находится в промежуточной ситуации, не имеет явной стратегии. Хотя мы могли бы отнести всех адвокатов к той или иной группе, выделение «середины» представляется оправданным для того, чтобы получить возможность анализировать менее размытые и более выраженные позиции адвокатов.

Таблица 2. Аналитическое выделение позиций адвокатов внутри правоохранительной системы

Доля дел в особом порядке (ОП), %	Частота нарушений прав клиентов со сторон правоохранительных органов (1 — никогда не сталкивался, 5 — постоянно сталкивался во многих ведомствах)				
	1	2	3	4	5
0	«Нейтралитет» (306 респ.)			«Противостояние» (447 респ.)	
До 25					
25–50	Нет выраженной стратегии (958 респ.)				
50–75	«Кооперация» (338 респ.)			«Доминирование правоохранителей» (218 респ.)	
75–100					

Примечание. Ведомства, для которых оценивалась частота нарушений за 3 года: суд, прокуратура, следствие, дознание МВД, другие ведомства МВД, УФСИН.

Чтобы убедиться, что аналитически выведенные стратегии действительно отличаются, сравним результаты деятельности адвокатов, использующих каждую из них.

Демографические портреты адвокатов, вовлеченных в каждый из рассматриваемых вариантов взаимодействий, значимо различаются между собой (табл. 3). Так, позиции «нейтралитета» и «доминирования» занимают более опытные адвокаты старшего возраста, более половины которых получили высшее юридическое образование при дневной форме обучения. В «кооперацию» одинаково вовлечены и мужчины, и женщины, кроме того, именно здесь большинство составляют адвокаты, учившиеся на вечернем или заочном отделении. В ситуации «доминирования правоохранителей» оказываются наименее опытные и наиболее молодые адвокаты.

Позиция, которую занимает адвокат, связана с его «результативностью» на судебном процессе (табл. 4). Адвокаты, которые не ведут дел в ОП и фиксируют высокий уровень нарушений («противостояние»), значительно чаще добиваются таких результатов, как «прекращение дела по реабилитирующим основаниям на этапе следствия» (40% удается получить такой исход хотя бы раз в году по сравнению с 30% в других группах), а также завершение дела по истечении сроков давности. Ситуации «кооперации» и «доминирования правоохранителей» значительно увеличивают вероятность такого исхода, как «прекращение дела за примирением сторон в суде».

Таблица 3. Демографические портреты адвокатов с различными позициями в правоохранительной системе

Позиция адвоката	Доля мужчин, %	Средний возраст, лет	Дневная форма образования, %	Юридический стаж, лет	Адвокатский стаж, лет
Нейтралитет	68	47	53	20	13
Противостояние	70	46	52	20	12
Кооперация	50	43	42	17	10
Доминирование правоохранителей	57	41	49	15	10
Нет явной стратегии	58	43	48	17	11

Таблица 4. Связь между позицией адвоката и результатами судебного процесса, %

Позиция адвоката	За последний год в практике адвоката были следующие исходы дела						
	Оправдание по эпизоду	Прекращение дела				Завершение дела	
		по реабилитир. основаниям в суде	по реабилитир. основаниям на этапе следствия	за применением в суде	за примирением на этапе следствия	по основаниям истечения срока давности в суде	по основаниям истечения срока давности на следствии
Нейтралитет	55	23	31	71	14	31	17
Противостояние	52	23	40	62	17	38	24
Кооперация	48	21	20	92	16	35	18
Доминирование правоохранителей	47	27	23	88	18	35	22
Нет явной стратегии	52	27	27	84	22	36	20

Таким образом, правоохранительная система отвечает адвокатам «взаимностью». Более того, адвокаты, находящиеся в отношениях «кооперации» с правоохранительной системой, значительно реже сталкиваются с трудностями согласования даты и времени судебных слушаний, следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий.

Можно сделать вывод, что аналитически выделенные позиции адвокатов действительно описывают четыре значимо отличающихся варианта взаи-

модействия адвокатов с правоохранительной системой. Рассмотрим теперь, какое положение в адвокатском сообществе занимают адвокаты с различными позициями внутри правоохранительной системы.

Связь между позицией адвокатов в правоохранительной системе и их положением в профессиональном сообществе

«Противостояние» с правоохранительной системой требует значительно более высокого уровня рабочей нагрузки: 39% адвокатов этой группы работают более 40 часов в неделю в отличие от примерно 25% адвокатов в остальных группах. В свою очередь, различается и ожидаемый доход адвокатов (см. табл. 5).

Таблица 5. Оценка дохода новичков и опытных адвокатов в зависимости от позиции, тыс. руб.

	Средняя оценка дохода новичков	Средняя оценка дохода опытного адвоката
Нейтралитет	27,0	132,0
Противостояние	29,0	121,5
Кооперация	22,5	85,0
Доминирование правоохранителей	22,0	92,0
Нет явной стратегии	26,0	96,5

Более самостоятельные адвокаты, которые не ведут дел в ОП, оценивают средний уровень доходов выше, чем адвокаты, которые находятся в ситуации «кооперации» или «доминирования правоохранителей».

Наше исходное предположение состоит в том, что адвокаты, противостоящие правоохранительной системе, находятся в центре адвокатского сообщества, являются его «лидерами» (насколько это понятие применимо к свободной профессии). Действительно, можно отметить, что руководители адвокатских палат и главы адвокатских образований чаще оказываются в ситуации «противостояния» и «нейтралитета» (табл. 6) и в очень редких случаях вовлечены в «кооперацию» или ситуацию «доминирования правоохранителей».

Напротив, позиция координатора дел по распределению сильно связана с такой стратегией, как «кооперация». Это может объясняться тем, что дела по ст. 51 УПК РФ являются основным источником для получения новых клиентов при этой стратегии.

Таблица 6.

Связь между позицией адвокатов и опытом работы на руководящих позициях, %

Позиция адвоката	Опыт работы на руководящих позициях...			Нет опыта
	членом совета и комиссий Адвокатской палаты в вашем регионе	координатором распределения дел по ст. 51 УПК РФ	руководителем или членом правления адвокатского образования	
Нейтралитет	22	15	18	13
Противостояние	30	15	31	16
Кооперация	7	21	12	16
Доминирование правоохранителей	5	13	5	11
Нет явной стратегии	36	36	33	44
Всего	100	100	100	100

Заключение

Важно указать на то, что деятельность большинства адвокатов нельзя однозначно описать в рамках той или иной типичной позиции. Тем не менее описанные выше четыре варианта взаимодействия раскрывают диапазон возможных вариантов взаимодействия с правоохранительной системой. Мы также показали, что позиция адвоката внутри правоохранительной системы тесно связана с его положением внутри профессионального сообщества. Более опытные, успешные и известные адвокаты чаще противостоят правоохранительной системе, тогда как в ситуации доминирования правоохранителей или кооперации в большинстве случаев оказываются молодые юристы или адвокаты, находящиеся на периферии профессионального сообщества. Можно сделать вывод, что профессиональное сообщество «поощряет» адвокатов, противостоящих системе, и оставляет на периферии тех, кто предпочитает кооперацию с правоохранителями или не способен выстроить с ними равных отношений.

Источники

Казун А., Яковлев А. Российские адвокаты: становление профессионального сообщества в несовершенной институциональной среде // Общественные науки и современность. 2014. № 6. Р. 39–56.

Панеях Э. Траектория уголовного дела и обвинительный уклон российских судов // Право и правоприменение в России: междисциплинарные исследования / под ред. В.В. Волкова. М.: Статут, 2011.

Панеях Э.Л., Титаев К.Д. От милиции к полиции: реформа системы оценки деятельности органов внутренних дел. (Аналитические записки по проблемам правоприменения). СПб.: ИПП ЕУСПб, 2011.

Панеях Э.Л., Титаев К.Д., Волков В.В., Примаков Д.Я. Обвинительный уклон в уголовном процессе: фактор прокурора. (Аналитические записки по проблемам правоприменения). СПб.: ИПП ЕУСПб, 2010.

Поздняков М. Смысл и двусмысленность обвинительного уклона // Как судьи принимают решения: эмпирические исследования права / под ред. В.В. Волкова. М.: Статут, 2012. С. 54–106.

Титаев К., Поздняков М. Порядок особый — приговор обычный: практика применения особого порядка судебного разбирательства (гл. 40 УПК РФ) в российских судах, (Аналитические записки по проблемам правоприменения). СПб.: ИПП ЕУСПб, 2012.

Abbott A. Professional Ethics // American Journal of Sociology. 1983. Vol. 88. No. 5. P. 855–885.

Bourdieu P. Outline of a Theory of Practice. 1st ed. / transl. R. Nice. Cambridge, U.K.; N.Y.: Cambridge University Press, 1977.

Freidson E. Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge. University of Chicago Press, 1988.

Mrowczynski R. Self-Regulation of Legal Professions in State Socialism: Poland and Russia Compared // Legal History. Journal of the Max Planck Institute for European Legal History. 2012. No. 20. P. 170–188.

Paneyakh E. Faking Performance Together: Systems of Performance Evaluation in Russian Enforcement Agencies and Production of Bias and Privilege // Post-Soviet Affairs. 2014. Vol. 30. No. 2–3. P. 115–136.

Parker C., Evans A. Inside Lawyers' Ethics. 1st ed. Cambridge England; N.Y.: Cambridge University Press, 2007.

Schinkel W., Noordegraaf M. Professionalism as Symbolic Capital: Materials for a Bourdieusian Theory of Professionalism // Comparative Sociology. 2011. Vol. 10. No. 1. P. 67–96.

К.А. Мозговая

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»,
Санкт-Петербург

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВОВОЙ БАЗЫ, РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ОТРАСЛЬ ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СВЕРХЛИМИТНЫХ ПРОДАЖ

Российский рынок пассажирских авиаперевозок в течение последних нескольких лет демонстрирует интенсивный рост, в то же время его спецификой остается высокая конкуренция между участниками рынка, в результате которой имеет место низкая рентабельность деятельности ведущих авиаперевозчиков, фактическая убыточность многих из них, в особенности при выполнении полетов на внутрироссийских авиалиниях. Поэтому для повышения прибыльности важно применение новых оптимизационных методов и стратегий продаж авиабилетов.

Что такое сверхлимитные продажи (овербукинг)?

Покупая авиабилет, мы, по сути, приобретаем право воспользоваться услугой по перевозке в заранее определенное время и по заранее определенной фиксированной цене, ясно понимая, что с приближением к моменту реализации этой услуги ее цена будет, скорее всего, возрастать. Кроме того, при этом часто предполагается и возможность отказа от приобретенной услуги до

времени ее предоставления. Естественно, и предварительный заказ билета, и возможный в дальнейшем отказ от него (возврат билета) чрезвычайно удобны и привлекательны для покупателей.

Естественно также, что оба этих фактора значительно повышают риски авиакомпании-продавца. С одной стороны, она берет на себя обязательство предоставить заранее оплаченную услугу по фиксированной цене, которая может быть меньше, чем в момент реализации услуги. С другой — она должна нести возможные потери в случае, если покупатель откажется от авиабилета и компании не удастся за оставшееся до вылета время заново продать освободившееся место. Для управления этими рисками авиакомпании используют систему штрафов за отказ от заранее заказанного авиабилета в сочетании с так называемым овербукингом (в статье вместо этого будет использован термин «сверхлимитные продажи»).

Система штрафов не дает возможности покупателям бездумно резервировать неограниченное число авиабилетов, чтобы в результате воспользоваться лишь одним, самым для них привлекательным. Снижает риски продавца и стратегия сверхлимитных продаж, которая предполагает продажу авиабилетов в количестве большем, чем суммарные вместимости воздушных судов, назначенных на рейсы полетного расписания перевозчика. Суть сверхлимитных продаж заключается в том, что авиакомпания продает билетов, конечно, больше, чем у нее в действительности имеется мест, однако рассчитывает на то, что вследствие отказов и неявок (по разным причинам) на предполетную регистрацию «воспользуются» приобретенными билетами все-таки не все пассажиры.

Цель сверхлимитного бронирования состоит в определении оптимального уровня сверхлимитной вместимости для максимизации прибыли от продажи билетов сверх емкости воздушного судна при минимальных затратах, связанных с выплатой компенсаций «лишним» пассажирам, если они появятся.

Когда должны применяться сверхлимитные продажи?

Во-первых, применение сверхлимитных продаж экономически целесообразно для перевозчика на рейсах с повышенным спросом и высокими показателями неявок пассажиров или отказами от бронирований.

По данным зарубежных авиакомпаний, отказ от бронирований или изменение бронирования составляет 40–50% от всех заказов, а неявка пассажиров на предполетную регистрацию — до 15%.

Более 5,5 млн пассажиров не явились на рейсы Lufthansa в 2004 г. Сверхлимитные продажи позволили немецкому перевозчику дополнительно перевезти 640 тыс. пассажиров, дополнительный потенциальный доход от сверхлимитных продаж составил 126 млн евро [Klorhaus, 2003]. Согласно данным французских авиакомпаний, более 20% пассажиров, купивших билет, не являются на рейс¹.

Статистика по указанным показателям в российских авиакомпаниях недоступна.

Анализируя данные по неявкам пассажиров на предполетную регистрацию и отказам от бронирований, авиакомпания может определить, эффективно ли применять сверхлимитные продажи на рейсах для того, чтобы не перевозить незанятые кресла и получать дополнительный доход.

Во-вторых, сверхлимитные продажи должны применяться на рейсах, обладающих высокой частотностью.

Непосредственное договорное правоотношение, возникшее между перевозчиком и пассажиром, удостоверяется авиабилетом. Авиакомпания должна выполнить указанную в билете перевозку, но в случае сверхлимитных продаж обязуется предоставить пассажиру, которому, возможно, будет отказано в посадке на рейс, альтернативный вариант запланированного перелета или вернуть стоимость билета, если пассажир отказывается от дальнейшего перелета. При этом в обоих случаях авиакомпании следует дополнительно предоставить пассажирам компенсацию за причиненные неудобства.

Основные проблемы при внедрении сверхлимитных продаж на рейсах российских авиакомпаний

Недавняя информация об условиях легализации овербукинга, упомянутая в статье «Минтранс предложил платить по 200 евро “лишним” пассажирам»², в очередной раз свидетельствует о существенных недоработках в данном вопросе. Во-первых, кроме денежной компенсации (указанные 200 евро), у перевозчика не будет иных возможностей предоставления компенсаций, например, таких как ваучеры на полеты. Во-вторых, неясно, каков должен быть размер компенсации, если «лишний» пассажир отказывается от продолжения полета или на рейсе есть пассажиры, готовые добровольно быть «лишними»? И таких вопросов много. Поэтому от проработанности во-

¹ <<http://www.bonjourlafrance.com/air-france/airline-flight-overbooking.htm>>.

² <<http://izvestia.ru/news/585511>>.

проса легализации сверхлимитных продаж, четкой формулировки правовой основы и разработки алгоритма взаимодействия перевозчика и пассажира будет зависеть и отношение пассажиров к сверхлимитным продажам.

Основные проблемы внедрения сверхлимитных продаж на рейсах российских авиаперевозчиков представлены на рис 1.

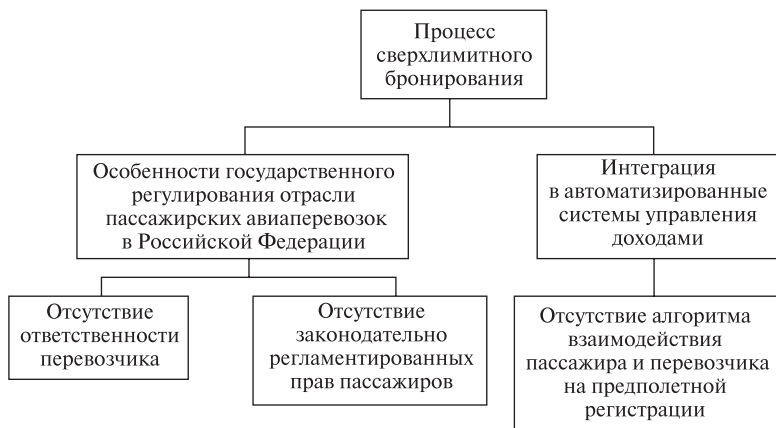


Рис. 1. Основные проблемы внедрения в коммерческую деятельность авиаперевозчиков процесса сверхлимитного бронирования

Из-за неграмотной реализации сверхлимитных продаж и отсутствия законодательного контроля растет социальная напряженность среди пассажиров, для которых сверхлимитные продажи — «сорванные планы, недовольство», но не возможность повышения класса полета или дополнительной заработка, как это принято воспринимать на рейсах западных авиакомпаний.

Для авиакомпаний внедрение сверхлимитных продаж на рейсах — сложная оптимизационная задача.

Автором статьи разработано ИТ-решение для реализации сверхлимитных продаж, что позволит предотвратить различные инциденты, связанные с применением данного процесса на рейсах российских авиаперевозчиков. Необходима также законодательная регламентация взаимодействия перевозчиков и пассажиров при сверхлимитных продажах на рейсах российских авиакомпаний.

С одной стороны, предлагаемое ИТ-решение может представлять собой программный блок, встроенный в общую структуру систем управления доходами, причем с учетом параметров, чувствительных к показателям, которые зависят от любых изменений в регулировании отрасли воздушных

перевозок РФ. С другой стороны, подобное IT-решение — это может быть отдельный программный комплекс, позволяющий численно оценить целесообразность применения сверхлимитных продаж на определенных рейсах, основу которого составляют экономико-математические модели, описывающие процесс сверхлимитного бронирования.

Математическая постановка оптимизационной задачи определения сверхлимитной вместимости рейса

Целью процесса сверхлимитного бронирования является нахождение оптимального с точки зрения общей прибыли количества авиабилетов, которые следует продавать на рейс с назначенным воздушным судном известной физической емкости [Мозговая и др., 2011].

При известных средней цене P билета на рейс, физической емкости Cap назначенного на рейс воздушного судна (ВС) и прогнозе осредненной вероятности p появления пассажира, купившего билет, к предполетной регистрации задача состоит в нахождении величины B — сверхлимитной емкости, при которой достигает максимума выражение $R(B)$:

$$R(B) = B \times P - C_r \times P \times B \times (1 - p) - F(B, p, Cap) \rightarrow \max,$$

где $F(B, p, Cap)$ — компенсационная функция, определяющая размер ожидаемых потерь, связанных с выплатой компенсаций пассажирам, которым отказано в посадке на рейс в случае продажи B билетов на воздушное судно емкостью Cap ; при этом $F(B, p, Cap) = 0$ для $B \leq Cap$. Коэффициент $0 \leq C_r \leq 1$ показывает долю средней цены билета P , возвращаемую пассажиру в случае его неявки к регистрации.

Первое слагаемое в указанной формуле представляет собой доход от продажи B билетов на рейс, а второе и третье — ожидаемые потери, связанные с этими продажами. Таким образом, величина $R(B)$ — это ожидаемая прибыль, которую следует максимизировать.

Оптимальное значение сверхлимитной емкости используется затем для расчета пределов продаж на рейс.

Мировая практика реализации сверхлимитных продаж и российские реалии

В общемировой практике при овербукинге размер компенсаций «лишним» пассажирам (т.е. тем, которым будет отказано в посадке на рейс в том

случае, если число пассажиров, явившихся на предполетную регистрацию, превысит вместимость воздушного судна) зависит от дальности перелета и времени прибытия в пункт назначения. В связи с этим авиакомпании экономически целесообразно предоставлять таким пассажирам ближайшую аналогичную перевозку, неся при этом незначительные затраты на пребывание пассажира в аэропорту и фиксированные компенсации за неудобства, вызванные сверхлимитными продажами.

В 1974 г. были законодательно регламентированы правила применения сверхлимитных продаж на рейсах американских авиаперевозчиков. Они действуют и в настоящее время, однако переформулированы в «Закон об овербукинге»³.

Регламент Европарламента и Совета ЕС № 261/2004 был принят 11 февраля 2004 г. в Страсбурге⁴. Он установил общие правила компенсации и помощи пассажирам в случае снятия с рейса, отмены или длительной задержки рейса.

В конце 1990-х годов показатель неявки к регистрации на рейсы американских перевозчиков уменьшился с 20 до 12% от общего числа пассажиров. Главным образом были разработаны и законодательно утверждены меры по предоставлению достойных и гибких условий добровольного отказа от бронирования, которые включали значительные денежные компенсации, материальное вознаграждение, полис или ваучер для будущего перелета [De Lollis, 2008].

Необходимо отметить, что размеры финансовых выплат в случае отказа пассажиру в посадке на рейс не фиксированы в законодательных актах, регулирующих отрасль воздушных перевозок в Российской Федерации. Таким образом, перевозчик может продавать бесконечно много билетов сверх емкости воздушного судна, ограничиваясь только здравым смыслом и сохранностью репутации авиакомпании. При этом в случае отказа пассажиру в посадке на рейс перевозчик, как правило, характеризует свое действие как форс-мажор, избегая денежных потерь и учитывая то, что пассажир зачастую не ознакомлен со своими правами. Однако, как показывает мировая практика авиаперевозок, данный механизм эффективен лишь до непредвиденного инцидента, когда авиакомпания откажет в посадке на рейс пассажиру, способному доказать свои права [Talluri, 2005].

³ United States. Department of Transportation: <www.dot.gov>.

⁴ Regulation (EC) No. 261/2004 of the European Parliament and of the Council // Official Journal of the European Union. L 46/1. 17.02.2004.

Результаты моделирования процесса сверхлимитного бронирования на полетном расписании российского авиаперевозчика

С помощью компьютерного имитационного моделирования автором разработан программный модуль в системе *Mathematica* 10.0, описывающий процесс сверхлимитного бронирования, который интегрирован в общую структуру компьютерного симулятора планирования расписания и управления доходами авиаперевозчика, что позволяет оценить эффективность сверхлимитных продаж на определенных рейсах и принять решение об организации процесса сверхлимитного бронирования на конкретном рейсе.

При создании IT-решения для внедрения сверхлимитных продаж в деятельность российских авиакомпаний разработан алгоритм взаимодействия перевозчика и пассажира при сверхлимитных продажах, алгоритм расчета компенсационных выплат, предложена экономико-математическая модель компенсационной функции $F(B, p, Cap)$ для определения компенсирующих выплат пассажирам, которым отказано в посадке на рейс. Размер выплат таким пассажирам должен быть законодательно установлен в нормативно-правовых актах, регулирующих отрасль пассажирских перевозок в Российской Федерации.

Моделирование компенсационных затрат предложено проводить с учетом того, что размер компенсаций пассажирам, которым отказано в посадке на рейс, зависит от расстояния перевозки и времени прибытия пассажира в пункт назначения. Легализация сверхлимитных продаж в практике российских авиакомпаний должна не только основываться на опыте зарубежных стран, но и принимать во внимание особенности перевозчиков, действующих в рамках российского законодательства.

В целях апробации предлагаемого решения для внедрения сверхлимитных продаж на рейсах российских авиаперевозчиков были произведены расчеты на полетном расписании одной из крупнейших авиакомпаний Российской Федерации. Рейсы А и Б были выбраны с учетом необходимых условий для применения на данных рейсах сверхлимитных продаж.

Сплошная линия на рис. 2 и 3 показывает эффект от сверхлимитных продаж без учета выплат компенсаций пассажирам, которым отказано в посадке на рейс, т.е. после компьютерной симуляции процесса продаж авиабилетов.

Пунктирная линия описывает эффект от сверхлимитных продаж после процесса продаж и предполетной регистрации пассажиров с учетом выплат компенсаций «лишним» пассажирам, которые прибыли на регистрацию к моменту окончания времени оформления перевозки. Линия, обозначенная штрих-пунктиром, иллюстрирует эффект от сверхлимитных продаж в случае, когда в посадке отказано тем «лишним» пассажирам, стоимость авиабилетов которых соответствует самым низким ценовым классам на рейсе.

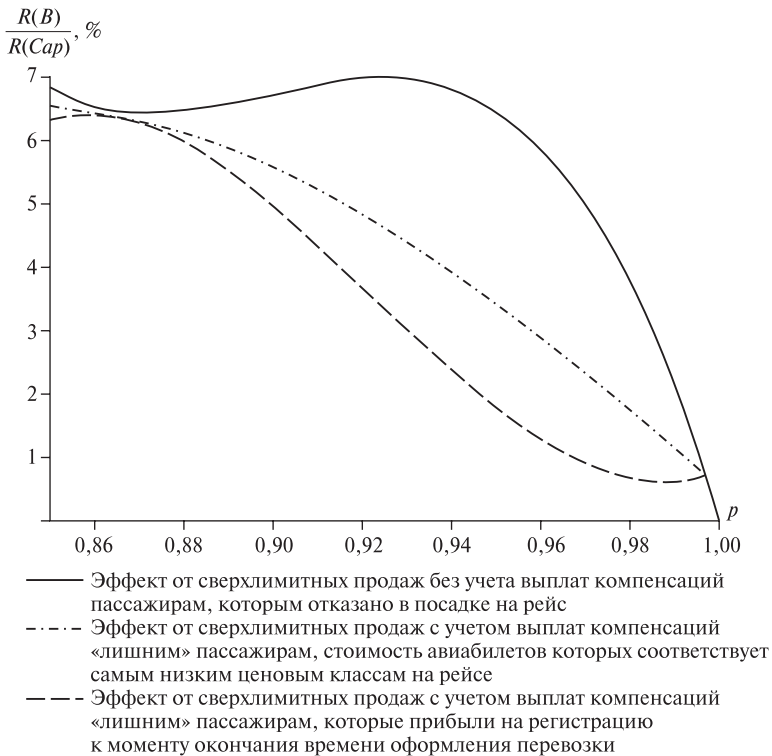


Рис. 2. Зависимость между отношением прибыли с учетом сверхлимитных продаж к прибыли с учетом физической вместимости и вероятностью прихода пассажира на рейс А

Эффект от сверхлимитных продаж, представленный пунктирной линией, по сравнению с эффектами, которые отображают две другие линии на рис. 2 и 3, наименьший, так как в этом случае при посадке на рейс может быть отказано пассажирам с авиабилетами, стоимость которых соответствует высоким ценовым классам. Однако и в данном случае сверхлимитные продажи повышают прибыль авиаперевозчика в зависимости от вероятности прихода пассажира на рейс от 2 до 6%.

Расчеты показали, что увеличение прибыли на отдельных рейсах может достигать 10% по сравнению с прибылью от продажи билетов, основанной на физической вместимости воздушного судна.

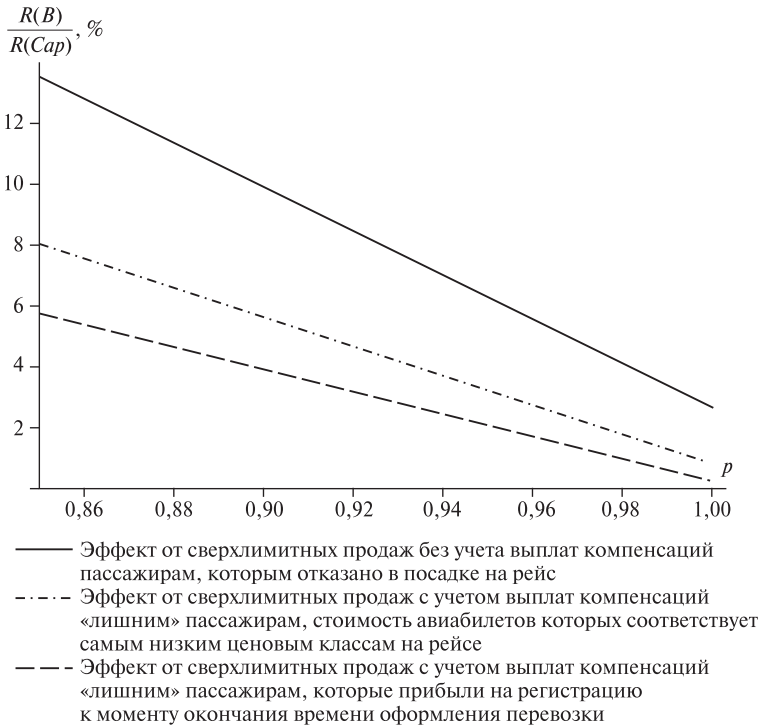


Рис. 3. Зависимость между отношением прибыли с учетом сверхлимитных продаж к прибыли с учетом физической вместимости и вероятностью прихода пассажира на рейс Б

Ввиду отсутствия строго регламентированных положений для проведения сверхлимитных продаж на рейсах российских авиакомпаний необходимо в нормативно-правовых актах законодательно обозначить следующие положения:

- алгоритм взаимодействия перевозчика и пассажира при сверхлимитных продажах, а также категорию пассажиров, которым не может быть отказано в посадке на рейс при сверхлимитных продажах;
- оптимальные размеры компенсационных выплат при отказе пассажиру в посадке на рейс;
- в случае предоставления альтернативного маршрута обеспечение пассажиров необходимыми услугами во время пребывания в аэропорту в ожидании следующего рейса.

Источники

Мозговая К.А., Фридман Г.М., Яблочкина М.В. Численный анализ влияния точности прогноза пассажирского спроса на эффективность продаж авиабилетов с учетом сверхлимитного бронирования // Научно-технический вестник. СПбГУ ИТМО. 2011. № 6. С. 132–137.

Barnhart C., Belobaba P., Odoni A. Transportation Science // Applications of Operations Research in the Air Transport Industry. 2003. Vol. 37. No. 4. P. 368–391.

Cross R. Milestones in the Application of Analytical Pricing and Revenue Management // Journal of Revenue and Pricing Management. Published online 12 November. 2010.

De Lollis B. Airlines Give Fliers Fewer Chances to Do the Bump // USA Today. 2008.

Klophaus R. Overbooking: A Sacred Cow Ripe for Slaughter? // Airline Magazine. 2003. No. 32.

Philips R.L. Pricing and Revenue Optimization. Stanford University Press, 2005. P. 368.

Talluri K.T. The Theory and Practice of Revenue Management // Springer Science and Business Media. 2005. P. 129–160.

А.Ю. Редькина,
Н.Е. Щавлева

Национальный
исследовательский
университет «Высшая школа
экономики», Пермь

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВА РОССИЙСКОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ: ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ СОБЫТИЙ

Введение

Контроль слияний, поглощений и подобных им сделок является одним из направлений антимонопольного регулирования. Слияния могут оказывать как положительное влияние на благосостояние потребителей и общества в целом (например, снижение издержек), так и отрицательное, которое выражается в повышении цен на товары и услуги в результате увеличения рыночной власти фирм или последующей координации решений (тайный сговор). В этом случае перед антимонопольным органом встает сложная задача — оценить потенциальные выгоды и потери от слияния до момента его совершения, а затем выбрать один из трех доступных ему вариантов решения: запретить сделку, одобрить ее или же разрешить сделку с вынесением предписаний (*remedies*). При этом антимонопольный орган может совершать ошибки — выносить неверные решения, неправильно оценив последствия слияния. Например, разрешить антиконкурентное слияние, запретить проконкурентное слияние или продемонстрировать излишний или недостаточный контроль при назначении предписания. В свою очередь, это может привести к появлению негативных последствий как для потребителей, так и для фирм, конкурирующих на рынках, затронутых сделкой. По этой причине требуется проводить оценку качества антимонопольного регулирования слияний и поглощений крупных компаний¹.

¹ Кроме слияний и поглощений, антимонопольные органы контролируют и ряд других сделок, подобных им по экономическим последствиям, например, покупки

Оценка качества антимонопольного контроля слияний представляет собой небанальную задачу. Для ее решения используются как качественные методы (например, опросы), так и количественные. Одним из последних является *финансовый анализ событий (event study)*. Он позволяет оценить реакцию фондового рынка на два «события», связанных со сделками слияний: объявление о слиянии и вынесение решения антимонопольным органом. Далее, исходя из сопоставления реакции фондового рынка и принятого решения, оценивается качество регулирования слияний. Достоинством данного метода считается то, что он позволяет получить объективную оценку эффективности регулирования слияний. Наиболее значимыми работами, использующими этот метод на данных США и ЕС, являются [Ellert, 1976; Eckbo, 1983; Stillman, 1983; Aktas et al., 2004; Duso et al., 2005; 2011].

Тема оценки эффективности деятельности антимонопольных органов хорошо разработана в зарубежных странах, однако в России почти отсутствуют исследования, в которых производится оценка качества антимонопольного регулирования количественными методами вообще и методом финансового анализа событий в частности. Тема оценки качества регулирования слияний в России только начинает разрабатываться. К наиболее важным можно отнести следующие работы: [Авдашева и др., 2011; Авдашева, Калинина, 2012; Авдашева, Шаститко, 2008]. Если говорить об использовании метода финансового анализа событий на данных российского фондового рынка, то наиболее значимыми с точки зрения методики для нашего исследования являются работы [Цыцулина, 2012; Ивашковская, Шамраева, 2011; Григорьева, Гринченко, 2013; Чиркова, Чувствина, 2011].

Цель данной работы — оценка с помощью финансового анализа событий качества российского антимонопольного регулирования слияний и поглощений.

Эмпирической базой послужила выборка, состоящая из 142 слияний, произошедших за период с 2006 по 2014 г. В них участвовала 151 публичная компания. Основными источниками информации о сделках стали база данных Zephyr (Bureau van Dijk), из которой были взяты даты объявления о слиянии, стоимость слияния, отрасль и другие характеристики сделки, и тексты решений Федеральной антимонопольной службы (далее — ФАС), из которых почерпнуты даты вынесения решения. Цены акций взяты с сайтов <finam.com> и <finance.yahoo.com>.

крупной доли акций или приобретение активов, имеющих высокую балансовую стоимость. Все они в российском антимонопольном законодательстве объединены под общим названием «сделки экономической концентрации».

Во втором разделе проведен обзор релевантных заявленной теме исследований. Далее описана методология исследования, дана характеристика выборки. В заключительной части приведены результаты и сделаны выводы.

Теоретический обзор

Оценка эффективности регулирования слияний и поглощений с помощью финансового анализа событий впервые была проведена Д. Эллертом, который попытался оценить эффективность поправки Закона Клейтона, внесенной в 1950 г. с целью ужесточения регулирования слияний [Ellert, 1976]. Выборка состояла из 205 компаний, осуществляющих поглощение в период с 1950 по 1972 г. Получив значимую положительную сверхдоходность для объединяющихся фирм, Д. Эллерт делает вывод, что ужесточение регулирования слияний прошло недостаточно успешно. Недостатком использованной автором методики является то, что реакция фирм-конкурентов на объявление о сделке не учитывалась. Эта задача была решена в последующих работах: [Eckbo, 1983; Stillman, 1983; Eckbo, Wier, 1985].

Из недавних исследований наиболее значимой является серия работ на европейских данных. Исследование Актаса с соавторами интересно тем, что в нем не только оценивается реакция фондового рынка на заявления о слиянии, но и тестируется гипотеза о наличии протекционистской политики в антимонопольном регулировании слияний [Aktas et al., 2004]. При этом авторами была проделана значительная работа по развитию методики, по которой оценивалось качество контроля слияний. В частности, была предложена идея проверки взаимосвязи между решением антимонопольного органа и реакцией фондового рынка, которая может привести к возникновению эндогенности в оцениваемых уравнениях.

В статьях 2005 и 2011 гг., выполненных на одной выборке, Т. Дюсо с соавторами значительно развили методику оценивания эффективности антимонопольного регулирования слияний с помощью финансового анализа событий [Duso et al., 2005; 2011]. Авторы предложили идею систематизации слияний, что позволило определить ошибки I и II рода при вынесении решения Европейской комиссией. С этой целью были проанализированы взаимосвязи между сверхдоходностями периода заявления слияния и периода вынесения решения для проверки гипотезы эффективности и гипотезы увеличения рыночной власти. Авторы пришли к следующим выводам: предписание выносится не всегда верно; фондовый рынок может предсказать влияние слияния на конкуренцию, когда решение выносится на первой фазе расследования; применение средств коррекции на второй фазе расследования является менее эффективным.

В описанных выше исследованиях изучаются эффекты от слияний и от их регулирования на развитых рынках капитала. Поскольку мы проводим оценку с помощью метода финансового анализа событий на фондовом рынке России, то необходимо обобщить опыт исследователей, применяющих этот метод на российских данных.

Существует не очень большое количество работ, использующих финансовый анализ событий для изучения оценки решений российских компаний. Наиболее близки к теме нашего исследования статьи нескольких авторов. Д. Цыцулина [Цыцулина, 2012] в своей работе оценивает реакцию российского фондового рынка на объявление о слиянии в отрасли черной металлургии. И.В. Ивашковская и С.А. Шамраева [Ивашковская, Шамраева, 2011], а также С.А. Григорьева и А.Ю. Гринченко [Григорьева, Гринченко, 2013] оценивают влияние слияний и поглощений на стоимость компаний-покупателей с быстрорастущих рынков BRICS. Е.В. Чиркова и Е.В. Чувствина [Чиркова, Чувствина, 2011] анализируют избыточную доходность трансграничных и внутренних сделок, осуществленных российскими металлургическими компаниями. Во всех этих статьях исследуется реакция фондового рынка только на объявление о слиянии. Наша работа отличается тем, что мы оцениваем не только реакцию рынка капитала на объявление о слиянии, но и реакцию фондового рынка на действия антимонопольного органа, а также их взаимосвязь, используя методику, предложенную Дюсо с соавторами. Это позволяет сделать вывод о качестве принятия решений антимонопольными органами.

Методология исследования

Основные элементы метода были заимствованы из работ Н. Актаса с соавторами [Aktas et al., 2004] и двух работ Дюсо с соавторами [Duso et al., 2005; 2011].

В исследовании можно выделить три ключевых этапа.

1. Расчет сверхдоходности.

Сверхдоходность представляет собой «изменение котировок акций компании относительно изменения доходности альтернативных инвестиций (например, доходности индекса)» [Чиркова, Чувствина, 2011].

На первом шаге выбирается длина «окна» для оценивания рыночной модели ($R_{j,t} = \alpha + \beta R_{m,t} + \varepsilon_{j,t}$) и длина «окна» события (рис. 1).

Далее рассчитывается сверхдоходность ($AR_{j,t}$) как разность реальной ($R_{j,t}$) и ожидаемой ($\hat{R}_{j,t}$) доходностей акций каждой отдельной компании на ежедневной основе:

$$AR_{j,t} = R_{j,t} - \hat{R}_{j,t} = R_{j,t} - \hat{\alpha} - \hat{\beta}R_{m,t}. \quad (2)$$

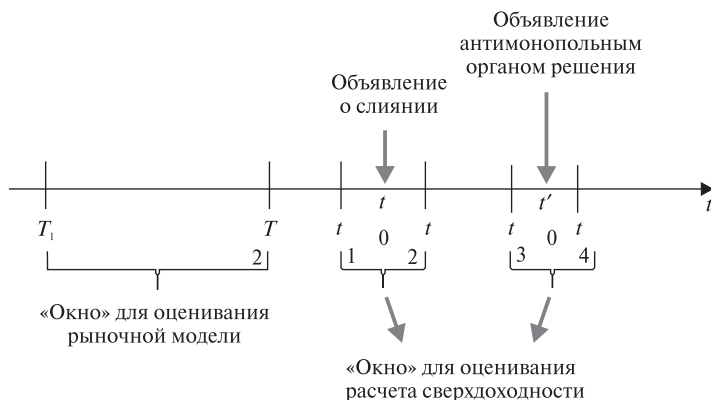


Рис. 1. «Окна» для оценивания рыночной модели и расчета сверхдоходности на оси времени

Затем рассчитывается кумулятивная сверхдоходность (*cumulative abnormal return*) для каждого слияния (как для объединяющихся сторон, так и для их конкурентов):

$$CAR_{j,t} = \sum_{\tau=t-x}^{\tau=t+x} AR_{j,\tau}, \quad (3)$$

где x — половина длины «окна».

Затем, для того чтобы получить сверхдоходность для всех объединяющихся фирм (Π_M^d) и для конкурентов (Π_R^d), находится взвешенная средняя кумулятивная сверхдоходность (далее — сверхдоходность):

$$\Pi_M^d = \frac{1}{N} \sum_{\tau=1}^{N_M} CAR_j^d, \quad (4)$$

где $j=1, \dots, N_M$; $d = \{A$ (*announcement day* — день объявления о слиянии), D (*decision day* — день объявления решения)}.

$$\Pi_R^d = \frac{1}{N} \sum_{\tau=1}^{N_R} CAR_j^d, \quad (5)$$

где $j=1, \dots, N_R$; $d = \{A$ (*announcement day*), D (*decision day*)}.

2. Оценивание статистической значимости сверхдоходности.

Статистическая значимость полученных значений сверхдоходностей (Π_M^d , Π_R^d) определяется с помощью t -статистики. Нулевая гипотеза заключается в том, что сверхдоходность незначима, т.е. равна нулю:

$$H_0: \Pi_M^d = 0, \Pi_R^d = 0. \quad (6)$$

Статистика теста находится по следующей формуле:

$$G = \sqrt{N} \frac{\Pi_j^d}{\sqrt{\frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N (CAR_j - \Pi_j^d)^2}}, \quad (7)$$

где j — объединяющиеся компании (*Mergers*) и конкуренты (*Rivals*).

3. Рассчитав сверхдоходности на дату объявления о слиянии и проверив их значимость, можно оценить решения, принимаемые антимонопольным органом по методике, предложенной Дюсо с соавторами [Duso et al., 2005] (см. табл. 1). Такая классификация позволяет определить, какие решения должен был бы принять антимонопольный орган в соответствии с реакцией фондового рынка, и, следовательно, определить ошибки I и II рода.

Таблица 1. Оптимальное распределение решений в зависимости от влияния сделки на сверхдоходность объединяющихся фирм (M) и сверхдоходность фирм-конкурентов (R)

	$\Pi_M > 0$	$\Pi_M < 0$
$\Pi_R > 0$	Увеличение рыночной власти <i>Вынесение предписаний</i>	Снижение эффективности <i>Вынесение предписаний, если $\Pi_i > 0$</i>
$\Pi_R < 0$	Увеличение эффективности <i>Безусловное разрешение слияния</i>	Снижение эффективности <i>Безусловное разрешение слияния</i>

Источник: [Duso et al., 2005, p. 18].

Выборка

Для оценки эффективности антимонопольного регулирования слияний с помощью метода финансового анализа событий была сформирована выборка из 142 сделок, произошедших на российском рынке в период с 1 января 2006 г. по 31 декабря 2014 г. В них участвовала 151 публично торгуемая компания.

Для формирования выборки применялись следующие фильтры.

1. Страновой аспект: одним из участников сделки слияния или поглощения обязательно должна быть российская компания.

2. Временной аспект: рассматривались слияния, произошедшие с 1 января 2006 г. по 31 декабря 2014 г.

3. Информационный аспект: обязательным условием включения в выборку было наличие как даты объявления о слиянии, так и даты вынесения решения антимонопольным органом.

Основными источниками информации, как уже было сказано выше, стали база данных Zephyr (Bureau van Dijk) (даты объявления о слиянии, стоимость слияния, отрасль и другие характеристики сделки слияния) и тексты решения ФАС (даты вынесения решения). Цены акций были взяты с сайтов <finam.com> и <finance.yahoo.com>.

Конкуренты для каждой сделки слияния были подобраны исходя из основной деятельности поглощающей компании или той отрасли, в которой слияние могло повлиять на рыночную концентрацию, при этом учитывались географические границы рынка. Для выбора конкурентов использовались такие источники, как отчеты компаний, обзоры рынка, сайт <quote.rbc.ru>.

Распределение сделок по годам представлено на рис. 2, а распределение компаний-участниц по отраслям — в табл. 2.

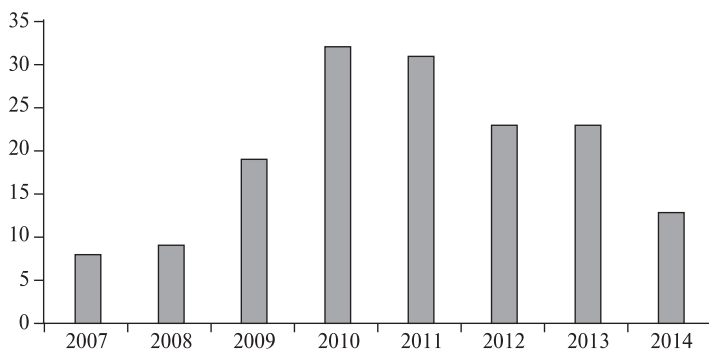


Рис. 2. Распределение сделок по годам

Таблица 2. Распределение компаний — участниц сделок по отраслям

Отрасль	Количество наблюдений	%
Нефтегазовая отрасль	22	14,56
Банковская отрасль	20	13,92
Машиностроение	20	13,92
Электроэнергетика	23	15,82
Транспорт	5	3,16

Отрасль	Количество наблюдений	%
Цветная металлургия/ добыча цветных металлов	7	4,43
Строительство	5	3,16
Химическая промышленность	5	3,16
Черная металлургия	5	3,16
Телекоммуникации	23	14,56
Страхование	1	0,63
Пищевая промышленность	3	1,90
Другое	3	1,90
Фармацевтическая отрасль	3	1,90
Розница	6	3,80
Итого	151	100

Распределение сделок по типу решения антимонопольного органа представлено в табл. 3.

Таблица 3. Распределение сделок по типу решения

Тип решения	Количество наблюдений	%
Безусловное разрешение слияния	109	77
Вынесение предписания	30	21
Блокирование сделки	3	2
Итого	142	100

Описание результатов и выводы

В соответствии с методикой, описанной выше, мы провели расчеты сверхдоходности по всем сделкам слияния для объединяющихся компаний и для их конкурентов.

Из анализа литературы видно, что разные авторы использовали разные варианты окон для расчета сверхдоходности. Кроме того, реакция российского фондового рынка может отличаться от реакции фондового рынка развитых стран. Поэтому мы провели расчеты для «окон» с разной длиной, для того чтобы выяснить влияние этого параметра на значимость сверхдоходности. В табл. 4 представлены результаты для шести вариантов выбора «окна»

для даты объявления о слиянии и для четырех вариантов — для даты объявления решения. Как видно из таблицы, в результате была обнаружена отрицательная реакция рынка как на объявления о слияниях и поглощениях, так и на объявления решения, вынесенного ФАС, вне зависимости от длины «окна».

Таблица 4. Оцененные накопленные кумулятивные сверхдоходности, %

	0	(-1; +1)	(-2; +2)	(-5; +5)	(-10; +5)	(-20; +5)
Дата объявления о слиянии						
Π_M^A	-0,03 (0,22)	-0,27 (0,34)	-0,75* (0,46)	-0,79 (0,62)	-0,47 (0,73)	-2,08** (0,98)
Π_R^A	-0,26** (0,13)	-0,51* (0,27)	-0,37 (0,37)	-1,63** (0,70)	-1,97** (0,93)	-1,99 (1,43)
Дата объявления решения						
	0	(-1;+1)	(-2;+2)	(-5;+5)		
Π_M^A	0,19 (0,2)	-0,29 (0,33)	-0,04 (0,46)	-0,14 (0,69)		
Π_R^A	-0,00 (0,15)	-0,49** (0,22)	-0,54* (0,32)	-1,3* (0,81)		

Здесь и далее: *, **, *** значимость на уровне 0,1; 0,05; 0,001.

При этом кумулятивная сверхдоходность объединяющихся компаний (Π_M^A) на дату объявления о слиянии является статистически значимой на 5%-ном уровне для окна (-20; +5), на 10%-ном уровне для окна (-2; +2) и незначимой для остальных вариантов выбора окна. Значимость кумулятивной сверхдоходности для «окна» (-20; +5) может свидетельствовать о том, что информация о сделке проникает на рынок раньше момента объявления. При этом информация воспринимается инвесторами отрицательно, что и обуславливает падение избыточной доходности. Объяснений негативной реакции рынка на объявление о слиянии может быть несколько. Во-первых, это может означать, что слияния не являются эффективными, т.е. отсутствуют ожидания относительно монополизации рынка (увеличения рыночной власти объединенной фирмы или тайного сговора). Во-вторых, отрицательный знак сверхдоходности может объясняться наличием сделок, которые действительно являются неэффективными. Например, сделки с участием государственных компаний, совершающиеся для спасения ситуации в не-прибыльной отрасли.

Кумулятивная доходность объединяющихся компаний на дату объявления решения оказалась незначимой на всех «окнах», из чего можно сделать

вывод, что решение антимонопольного органа не является значимым событием для фирм-участниц.

Кумулятивная сверхдоходность фирм-конкурентов значима как на коротких «окнах» (0), (-1; +1), так и на более длинных (-5; +5), (-10; +10). Знак сверхдоходности также отрицательный. Это говорит о том, что фирмы-конкуренты не получают сверхдоходности в результате слияния.

В отличие от реакции фирм-участниц, реакция фирм-конкурентов на объявление решения ФАС значима и отрицательна. Тем не менее сверхдоходность конкурентов на дату объявления решения не может быть однозначно интерпретирована как свидетельство эффективности решения антимонопольного органа, так как рынок не оценивает слияния как антиконкурентные.

Наши расчеты показали, что после объявления слияния у объединяющихся компаний и их конкурентов не наблюдается положительной сверхдоходности ($\Pi_M < 0$ и $\Pi_R < 0$). Согласно табл. 1 можно сделать вывод о явном преобладании положительного эффекта от слияния над отрицательным для потребителя. Это, в свою очередь, означает, что не требуется вмешательство антимонопольных органов.

Чтобы понять отрицательные значения сверхдоходностей и проверить полученные результаты, из исходной выборки была сформирована подвыборка: исключены сделки, которые потенциально могли не вызвать реакцию со стороны рынка (приобретение маленькой доли акций, перераспределение активов внутри группы компаний, приобретение убыточных компаний, покупка активов государственными компаниями). В результате было исключено 35 сделок (осталось 107). Количество торгуемых компаний снизилось со 151 до 113. В табл. 5 представлены результаты, полученные для подвыборки.

Таблица 5. Оцененные накопленные кумулятивные сверхдоходности для подвыборки, %

	0	(-1;+1)	(-2;+2)	(-5;+5)	(-10;+5)	(-20;+5)
Дата объявления о слиянии						
Π_M^A	0,04 (0,26)	-0,25 (0,41)	-0,76 (0,56)	-1,03 (0,75)	-1,03 (0,85)	-3,38*** (1,16)
Π_R^A	-0,25** (0,12)	-0,49** (0,21)	-0,19 (0,29)	-1,39*** (0,48)	-1,62*** (0,58)	-1,4 (0,9)
Дата объявления решения						
	0	(-1;+1)	(-2;+2)	(-5;+5)		
Π_M^A	-0,02 (0,18)	-0,36 (0,4)	-0,02 (0,56)	0,05 (0,8)		
Π_R^A	-0,0004 (0,17)	-0,43* (0,25)	-0,44 (0,37)	-1,38 (0,99)		

Полученные оценки кумулятивной сверхдоходности, рассчитанные для подвыборки, практически не отличаются от оценок, рассчитанных для всей выборки.

Горизонтальные и вертикальные сделки

Следующим этапом стало разделение сделок по типу слияния: на горизонтальные и вертикальные. Горизонтальные сделки слияния оцениваются рынком как более опасные для конкуренции по сравнению с вертикальными. Поэтому ожидается, что фирмы-участники в случае горизонтального слияния будут получать значимую положительную сверхдоходность. Ожидаемый знак сверхдоходности вертикальных слияний определить сложно.

Не все сделки выборки удалось классифицировать. В подвыборке вошли только те слияния, в определении типа которых авторы были уверены: 36 горизонтальных слияний (36 фирм-участников и 75 фирм-конкурентов), 14 вертикальных слияний (14 фирм-участников и 21 фирма-конкурент). В табл. 6 и 7 представлены результаты оценки кумулятивных сверхдоходностей для каждой из двух подвыборок.

Таблица 6. Кумулятивные сверхдоходности для горизонтальных сделок, %

	0	(-1;+1)	(-2;+2)	(-5;+5)	(-10;+5)	(-20;+5)
Дата объявления о слиянии						
Участники слияния	0,55 (0,51)	0,00 (0,78)	-0,89 (0,85)	-2,35* (1,38)	-0,63 (0,68)	-4,71** (1,91)
Конкуренты	-0,39* (0,2)	-0,95*** (0,28)	-0,93** (0,37)	-2,64*** (0,64)	-2,88*** (0,88)	-2,22* (1,12)
Дата объявления решения						
	0	(-1;+1)	(-2;+2)	(5;+5)		
Участники слияния	-0,34 (0,28)	-1,54** (0,67)	-0,79 (0,61)	-1 (0,84)		
Конкуренты	-0,25 (0,26)	-0,67* (0,39)	-1,15** (0,54)	-1,99* (1,09)		

Важно заметить, что в случае горизонтальных слияний кумулятивная сверхдоходность компаний-конкурентов для объявления о слиянии значима и отрицательна на всех шести «окнах», в отличие от вертикальных слияний, где для конкурентов не наблюдается ни одной значимой реакции рынка ни в момент появления первых слухов о слиянии, ни в момент объявления решения. Положительной реакции со стороны участников слияния не наблюдается.

Таблица 7. Кумулятивные сверхдоходности для вертикальных сделок, %

	0	(-1;+1)	(-2;+2)	(-5;+5)	(-10;+5)	(-20;+5)
Дата объявления о слиянии						
Участники слияния	-0,04 (0,93)	-0,05 (0,65)	-1,88 (1,33)	-1,04 (0,88)	-2 (1,46)	-3,3*** (1,04)
Конкуренты	0,2 (0,27)	-0,06 (0,33)	-0,28 (0,37)	-0,96 (1,08)	-0,89 (0,97)	-2,12 (1,27)
Дата объявления решения						
	0	(-1;+1)	(-2;+2)	(-5;+5)		
Участники слияния	0,87 (0,72)	-0,18 (1,03)	-0,34 (1,34)	-2,08 (2,11)		
Конкуренты	0,28 (0,31)	0,12 (0,65)	0,47 (0,62)	0,71 (1,24)		

Расчет ошибок I и II рода

На основе эффектов от сделок (накопленных сверхдоходностей), оцененных на день появления первых слухов о слиянии для объединяющихся фирм и фирм-конкурентов, были выявлены те слияния, которые рынок оценивает как антиконкурентные. Исходя из этого для каждого слияния был определен тип решения, который должен был быть вынесен антимонопольным органом. Затем проведено его сравнение с реальными решениями антимонопольных органов, в результате чего выявлено, к тем ли сделкам применяется регулирующее воздействие, если в качестве критерия влияния на состояние конкуренции использовать реакцию фондового рынка. Это позволило рассчитать долю ошибок I рода и II рода, совершаемых ФАС. Результаты представлены в табл. 8.

Таблица 8. Распределение сделок согласно их эффектам

	$CAR_M > 0$	$CAR_M < 0$	Всего
$CAR_R > 0$	23 (20%)	25 (21%)	48 (41%)
<i>С предписанием</i>	1	4	5
<i>Запрещена</i>	0	1	1
$CAR_R < 0$	26 (22%)	43 (37%)	69 (59%)
<i>С предписанием</i>	7	6	13
<i>Запрещена</i>	0	0	0
Всего	49 (42%)	68 (58%)	117
<i>С предписанием</i>	8	10	18
<i>Запрещена</i>	0	1	1

Около 42% сделок выборки оказались прибыльными, при этом лишь 22% из них — эффективными, т.е. участники слияния получили положительный эффект от слияния, в то время как конкуренты — отрицательный. 58% слияний оказались неэффективными для объединяющихся компаний (наблюдалась отрицательная сверхдоходность для участников сделки). 37% сделок — неэффективны и для участников сделки, и для их конкурентов.

Вторая и третья строка в табл. 8 показывают, сколько предписаний и запретов было вынесено ФАС по этим сделкам. Предполагается, что антимонопольный орган должен вмешиваться (выносить предписание или запрещать сделку) только в антиконкурентные слияния. Из таблицы видно, что в 13 случаях из 69 ФАС совершила ошибку и вынесла предписания проконкурентным сделкам. Таким образом ошибка I рода составила 11% (19% от всех проконкурентных слияний).

Более того, ФАС совершала ошибки II рода, не выдавая предписания антиконкурентным слияниям. Из 48 антиконкурентных слияний выборки ФАС выдала предписание/запрет только в шести случаях. Это означает, что частота ошибок II рода составила 36% (87% от антиконкурентных слияний). Количество ошибок I и II рода, рассчитанных Т. Дюсо с соавторами [Duso et al., 2011] для Европейской комиссии, незначительно отличается от полученных нами значений и составляет 20 и 30% соответственно.

Исходя из рыночной оценки эффектов слияния, наблюдается неэффективность ФАС, проявляющаяся как в виде запрета проконкурентных слияний, так и в виде разрешения опасных для конкуренции слияний.

Источники

Авдашева С.Б., Дзагурова Н.Б., Крючкова П.В., Юсупова Г.Ф. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений / науч. ред. С.Б. Авдашева. 2-е изд., перераб. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.

Авдашева С.Б., Калинина М.М. Предписания участникам слияний (сравнительный анализ практики Федеральной антимонопольной службы России и Европейской комиссии по конкуренции) // Экономическая политика. 2012. № 1. С. 141–158.

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е. Искать под фонарем или где потеряли? Новации антимонопольного законодательства сезона 2008–2009 // Экономическая политика. 2008. № 5. С. 112–125.

Григорьева С.А., Гринченко А.Ю. Влияние сделок слияний и поглощений в финансовом секторе на стоимость компаний-покупателей на развивающихся рынках капитала // Корпоративные финансы. 2013. № 4 (28). С. 63–81.

Ивашковская И.В., Шамраева С.А. Эффективность международных сделок слияний и поглощений компаний с развивающихся рынков капитала: эмпири-

ческий анализ // XI Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. Москва, 6–8 апреля 2010 г. Москва.: Изд. дом ВШЭ, 2011. Т. 3. С. 532–543.

Цыцулина Д.В. Ожидаемое воздействие сделок слияний с участием российских и иностранных компаний на состояние конкуренции в черной и цветной металлургии в 1999–2011 гг. // Прикладная эконометрика. 2012. № 3. С. 70–85.

Чиркова Е.В., Чувствина Е.В. Реакция рынка на объявление о приобретении компаний открытого и закрытого типов // Корпоративные финансы. 2011. № 3 (19). С. 30–43.

Aktas N., Bodt E. de, Roll R. Market Response to European Regulation of Business Combinations // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 2004. Vol. 39. No. 4. P. 731–757.

Duso T., Gugler K., Yurtoglu B.B. How Effective is European Merger Control? // European Economic Review. 2011. Vol. 55. No. 7. P. 980–1006.

Duso T., Gugler K., Yurtoglu B.B. EU Merger Remedies: A Preliminary Empirical Assessment WZB. Markets and Politics Working Paper No. SPI2005-16. 2005.

Eckbo B.E., Wier P. Antimerger Policy under the Hart-Scott-Rodino Act: Are Examination of the Market Power Hypothesis // Journal of Law and Economics. 1985. Vol. 28. P. 119–149.

Eckbo B.E. Horizontal Mergers, Collusion, and Stockholder Wealth // Journal of Financial Economics. 1983. Vol. 11. P. 241–273.

Ellert J. Mergers, Antitrust Law Enforcement and Stockholder Returns // Journal of Finance. 1976. Vol. 31. No. 2. P. 715–732.

Stillman R. Examining Antitrust Policy Towards Horizontal Mergers // Journal of Financial Economics. 1983. Vol. 11. P. 225–240.

Л.К. Савюк

Национальный
исследовательский
университет «Высшая
школа экономики»

ОТ МЕЖДУНАРОДНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ К ПЛАНЕТАРНОМУ МОНИТОРИНГУ ПРЕСТУПНОСТИ

Постановка проблемы. Ретроспективный взгляд на преступность убеждает: ситуация с ней на рубеже XX–XXI вв. и в мире, и в России не дает оснований для благоприятного прогноза. Ее общая результирующая прочно фундируется криминогенными условиями глобализации, в первую очередь возрастанием глобального размаха неравенства. Она будет продолжать ползти вверх, выходить на одно из первых мест среди мировых и национальных угроз [Лунеев, 2005, с. IV; A/CONF.222/4; A/CONF.213/3].

Общества демократизируются, но этот процесс не сопровождается осмысленной дисциплиной людей, что характерно не только для обществ с ограниченным доступом к политической и экономической деятельности, но и для порядков открытого, или свободного, доступа к указанным институтам. В преступности, автономно от социального типа государств, обнаруживаются статистические закономерности. Они выявляют взаимосвязи в системах, образованных из независимых или квазинезависимых сущностей, поведение которых определяется их внутренней активностью, а не внешними причинами и воздействиями.

Преступность — общечеловеческая проблема, вечный спутник общества, как вчен и поиск путей ее минимизации, удержания на терпимом для общества уровне. Нельзя исправить ее угрожающие тенденции, не зная подлинного состояния, статистически сопоставимых параметров этого явления, не представляя целостную картину факторов его несокрушимости. Отсюда — первостепенное значение приобретает активизация интернациональной деятельности, направленной на выработку общих подходов к противостоянию преступности. Разрешение обозначенной проблемы предполагает профильное сотрудничество, объединение усилий на глобальном уровне в целях безотлагательного формирования под эгидой ООН информационного ресурса (Банка данных) о показателях преступности в мире, отдельных регионах и странах на основе сопоставимой международной классификации преступле-

ний (далее — МКП) для статистических целей. Определяющим свойством фундаментальности статистического исследования преступности, адекватных прогнозов является опережение негативного развития, превентивный контроль.

История вопроса. Существует множество систем классификаций преступных деяний по различным основаниям, что создает зачастую непреодолимые трудности при их сравнительном анализе. Признавая остроту и масштабность угрозы, нависшей над мировым сообществом, разные страны изначально решили вопрос сопоставимости статданных о преступности не только теоретически. В практическом плане он ставился еще А. Кетле на Первом международном статистическом конгрессе (далее — МСК); (Брюссель, 1853). С тех пор дискурс на эту тему на сессиях МСК продолжается.

В контексте рассматриваемой темы значим 8-й МСК (Санкт-Петербург, 1872). На заседании его пятого направления — «Уголовная статистика» — заслушан доклад (М.Н. Раевский и Я.И. Утин) о регистрации уголовно-статистических данных с использованием «купонной системы» (она действовала в России в 1872–1909 гг.). Н.С. Таганцев, представляя доклад о сравнительной номенклатуре важнейших правонарушений, указал на главную задачу международной статистики при их анализе — обеспечение сопоставимости сравниваемых данных, дополнив свое выступление конкретными предложениями, вытекающими из национального уголовного законодательства.

Уголовно-статистическая тематика регулярно дискутировалась и на сессиях Международного статистического института (создан в 1885 г.), игравшего и играющего особую роль в развитии международной статистики и статистической науки. На необходимость подробной, точной, единообразной и поддающейся сравнительному изучению статистики рецидива в интересах более полного исследования характера вредоносности преступников привычных, в частности неисправимых, указывалось в одной из резолюций третьего съезда (1891 г.) Международного союза криминалистов.

В 1901 г. в восьми странах Европы проведено первое сравнительное исследование данных уголовной статистики. Спустя 10 лет предложена единая система ее показателей. На основе выработанных методик последовало еще несколько международных сравнительных исследований преступности. Методика совершенствовалась в контексте повышения сопоставимости данных главным образом путем выделения ограниченных, но представительных и сравнимых признаков. Налажено сотрудничество Международного статистического института с Международной уголовно-правовой и пенитенциарной комиссией. В 1930-е годы они создали Смешанную комиссию для сравнительного изучения уголовной статистики различных стран; в 1937 г. комиссия разослала правительствам этих стран основанную на герман-

ской схеме сравнительной уголовной статистики программу международных уголовно-статистических исследований. Тем самым предполагалась полезность деятельности по сбору данных о преступности и уголовном правосудии на международном уровне. Ее осуществление было прервано Второй мировой войной.

Растущая актуальность проблемы озадачила ООН. В феврале 1946 г. на первой сессии Экономического и Социального Совета ООН (ЭКОСОС) была учреждена Статистическая комиссия как орган, подготавливающий все международные рекомендации в области статистики, координирующий все статистические работы в мире, как в отдельных странах, так и в международных организациях.

13 августа 1948 г. ЭКОСОС принял ряд резолюций по организации сбора статданных по уголовному правосудию, в том числе о необходимости сопоставительного анализа преступности в мире. Возобновились попытки разработать методические и организационные предпосылки для создания международной уголовной статистики. На первом Конгрессе ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями (Женева, 1955) обсуждался вопрос о сравнительном исследовании преступности в мире, но резолюций по нему не принято.

Идея разработки «стандартной классификации правонарушений» появилась в 1951 г. Социальная комиссия ООН подчеркнула важность ее подготовки, с тем чтобы «правительства могли представлять статистические отчеты о преступности в стандартные сроки» (E/CN.5/233). Однако обсуждение вопроса о разработке такого классификатора не приводило к конкретным результатам.

Предметно и с новой силой работа на этом направлении возобновилась в первой половине 1970-х годов, когда было положено начало нынешней серии обзоров тенденций преступности, стратегии ее предупреждения и функционирования систем уголовного правосудия. В резолюции ГА ООН 3021 (XXVII) от 18 декабря 1972 г. государствам — членам ООН предложено информировать Генерального секретаря о существующем в их странах положении в области предупреждения преступности. 3 июня 1976 г. государствам направлена подробная анкета (вопросник). В ней должно было найти отражение общее число официально зарегистрированных правонарушителей за период 1970—1975 гг., их распределение по полу и возрасту по десяти серьезным видам преступлений: умышленное убийство, опасное посягательство на здоровье или достоинство личности, половые преступления, похищение людей, грабеж, кража, мошенничество, незаконная торговля наркотиками, злоупотребление наркотиками, а также спиртными напитками. Результаты анализа ответов, полученных от 72 государств, изложены в докладе Генерального секретаря на 32-й сессии ГА ООН, именуемом первым обзором преступности (A/32/199, 28 oct.1977).

В 1980-е годы вопросник усовершенствован. Если вначале в основе сбора и сопоставления статданных на более высоком, чем национальный, уровне лежало стремление установить причины преступности, то затем акцент был перенесен на функционирование систем уголовного правосудия, оказание правительствам содействия в управлении ими. Это в большей мере соответствовало общей миссии ООН.

Обзоры стали более детализированными, непомерно большими, предполагая представление данных по каждому уровню и аспекту системы уголовного правосудия. Они чрезмерно обременяли должностных лиц, ответственных за их составление в государствах-членах (зачастую не существует одного правительственного органа, имеющего доступ ко всей запрашиваемой разнообразной информации). Это отражалось на количестве государств, направлявших ответы: 2-й обзор — 88, для последующих соответственно — 93; 101; 103; 83; 92; 66; 75; 93; для 11-го — 65 государств (по состоянию на 5 января 2010 г.). Ряд стран отметили, что им необходимо больше времени, чтобы препроводить ответы. Количество государств, представляющих эти ответы, по-прежнему крайне невелико, особенно среди развивающихся стран (максимальная степень охвата на уровне одной трети государств-членов). Отмеченные тенденции вызвали сужение сферы охвата обзоров; для того чтобы облегчить их завершение, 6-й и 7-й обзоры были сокращены на 65%; сжимались и интервалы между их раундами. Отсутствие невозможности получить общие для разных стран официальные национальные данные может приводить к смещению теоретических построений, основанных на представленных международных показателях, и отражению опыта лишь более высоко-развитых стран.

Глобальные тенденции в отношении отдельных преступлений за 2003—2013 гг. представлены на основании данных о убийствах из 81 страны; изнасилованиях — из 64; угоне транспортных средств — из 64; грабежах — из 61; кражах — из 53; незаконном обороте наркотиков — из 47; хранении наркотиков из 45 стран (A/CONF.222/4).

В контексте данной темы значительна роль изданного в середине 1980-х годов первого «Руководства по сбору и анализу статистических данных в области уголовного правосудия». Последующая редакция именуется «Руководство по разработке системы статистических данных в области уголовного правосудия». В действующем издании Руководства представлены: обновленная общая схема разработки национальной системы статданных, бланки для их сбора, статистические таблицы, схема классификации правонарушений, правила оценки степени тяжести преступлений и анализа данных, вопросники для обзоров. Добавлена глава, посвященная международному сбору статданных по преступности и уголовному правосудию, включая рекомендации

в отношении организационных механизмов и статистических принципов (ST/ESA/STAT/SER.F/89).

Авторы Руководства осознавали факторы, препятствующие сопоставлению статданных по странам, определению масштабов преступности и результатов противостояния ей. Это касается, например, расчета коэффициента убывания (фильтрации виновных через призму системы уголовной юстиции, подтверждающего демократичность (репрессивность) функционирования последней), в том числе и нехватку методологических стандартов, в частности, международной классификации преступлений для статистических целей.

Осуществляя классификационную деятельность, УПН ООН в последние годы провело ряд мероприятий по повышению качества и доступности статданных о преступности, фокусируя их на трех направлениях: разработке новых стандартов и методов для совершенствования статистики преступности, укреплении потенциала в области подготовки и распространения данных о преступности и улучшении процедуры сбора и анализа данных на международном уровне (E/CN.3/2013/11). ЭКОСОС одобрил план окончательной подготовки к 2015 г. МКП для статистических целей (E/2013/30E/CN.15/2013/27), что поддержано Дохийской декларацией 13-го Конгресса ООН по предупреждению преступности (A/CONF.222/L.6).

Вопросы международной классификации преступлений для статистических целей. В контексте философского определения классификации как логической операции, заключающейся в разбиении множества (класса) объектов на подмножества по определенным признакам, классификация в уголовной статистике — это единообразное распределение ее объектов по классам и группам, имеющее общеметодологическое значение и предусматривающее введение общих разделов и частных подразделений в соответствии с классификационными признаками (тегами). Она — важнейшая составная часть программы разработки статданных, их сопоставимости.

Учитывая инвариантность математической основы статистического метода, краеугольным камнем стандартной МКП и ее последующей имплементации в практику государств — членов ООН становится ее качественная (предметная) составляющая.

Стандартная классификация фокусируется на решении проблемы общих определений и концепций описания преступлений в рамках разработки МКП для статистических целей. В настоящее время проходит ее обсуждение (UNODC). Проект основан на описании типов поведения (а не положений законодательства) Целевой группой по классификации преступлений (далее — ЦГ), учрежденной ЕЭК ООН и УНП ООН при содействии Национального института статистики и географии Мексики; одобрен Конференцией европейских статистиков на 60-й пленарной сессии в июне 2012 г. (ECE/CES/2012/6).

ЦГ исходит из того, что статистическая классификация представляет собой «исчерпывающий и структурированный набор взаимоисключающих и точно описанных категорий» (UNSC). Ее разработка должна базироваться на пяти принципах: полнота охвата всех возможных проявлений наблюдаемого события; структура, включающая их группирование в однородные категории, агрегируемые в конечном счете на разных иерархических уровнях; взаимоисключаемость, т.е. отнесение явлений только к одной категории классификации, не допускающее их дублирования; описание, с тем чтобы поддающиеся оценке события могли относиться к строго определенной категории классификации; постепенная имплементация.

В качестве классификационной единицы принято «деяние/событие». Его точное описание возможно через такие признаки, как: объект, тяжесть, *modus operandi* (способ действия), степень оконченности и область политики деяния/события, намерение исполнителя, степень ответственности других лиц, причастных к деянию/событию, пол и возраст пострадавших и исполнителей. Различные категории и уровни классификации устанавливаются посредством объединения подкатегорий преступлений в сводные категории с учетом таких факторов, как цель акта/деяния, его тяжесть, намерения преступника и затрагиваемая сфера деятельности.

Проект доступен только на английском языке. Его перевод в рабочем порядке предполагает уточнение формулировок «правовых включений». Так, «Деяния, нарушающие ограничения религиозных убеждений/взглядов» включают *blasphemy*, *apostasy* (отступничество), *proselytism* (прозелитизм). Первый из терминов имеет многозначный перевод — богохульство, кощунство, хула, святотатство, злословие. В соответствии с принципом определенности уголовно-правового запрета в проекте классификатора необходима детализация этого термина. Последующие из названных терминов не используются в УК РФ.

Обсуждать следует официальный проект, перевод которого осуществлен с привлечением лингвистов в установленном порядке (с участием МИД России). Однако не исключено, что даже при использовании официального перевода МКП в классификаторах государств — членов ООН будут присутствовать различия, связанные с национальными особенностями соответствующих стран; нивелировать их полностью невозможно.

Обеспечение высокой степени сопоставимости данных по странам в значительной мере фундировано не только своеобразием национального законодательства, не поддающегося стандартизации из-за различий источников уголовного права (общее право, континентально-европейское право, мусульманское право), определяющих предметное содержание объектов учета. Имеются отличия и в особенностях регистрации преступлений, правилах

учета, технических и организационных несовершенствах любых подсистем формальных количественных измерений и т.д. Важным резервом минимизации погрешностей статистического наблюдения («темной» цифры преступности), улучшения сопоставимости запрашиваемых данных явилось бы использование на основе рамочного стандарта МКП согласованных подходов, общей терминологии и единых критериев.

При сопоставлении позиций МКП с составами преступлений УК РФ возникают предметные вопросы, требующие разъяснений разработчиков. Даже беглый взгляд на проект МКП убеждает в необходимости тщательного научного анализа адекватности используемых им и УК РФ терминов с учетом дополнительных признаков справочника для заполнения документов первичного учета преступлений и лиц, их совершивших. Такой анализ обнаружит, с исчерпывающей ли полнотой они охватывают всю совокупность деяний, криминализированных УК РФ. Несоблюдение терминологического единства расходится с принципом полноты охвата деяний.

Очевидны расхождения по позиции «Деяния, касающиеся иммиграции и миграции». Она уже по сравнению со ст. 322.1.УК РФ «Организация незаконной миграции». Это относится и к «Деяниям, нарушающим налоговые нормы и иные нормативные положения», которые в правовых включениях не содержат норм техники безопасности. В УК РФ есть составы преступлений с бланкетными диспозициями (ст. 143 «Нарушение требований охраны труда», ст. 219 «Нарушение требований пожарной безопасности» и др.), отсылающие к нормам техники безопасности и охраны труда в промышленности (violations of safetyrules).

Неоправданно включение в одну позицию военных преступлений и преступлений против человечности; они не соответствуют составам преступлений гл. 34 УК РФ «Преступления против мира и безопасности человечества». В то же время специфические составы преступлений против военной службы в отдельную позицию не выделяются.

Много несовпадений в связи с термином «пиратство» (он шире за счет места совершения преступления — воздушного судна; термин «открытое море» в сносках проекта не раскрыт) и ст. 227 УК РФ (нападение на морское или речное судно в целях завладения чужим имуществом, совершенное с применением насилия либо с угрозой его применения). В УК РФ есть состав преступления «Угон судна воздушного или водного транспорта либо железнодорожного подвижного состава» (ст. 211), не предусматривающий наличие каких-либо определенных мотивов; уголовно наказуемо само деяние — угон или захват в целях угона.

В МКП сужено понятие «терроризм»: не включены действия индивидуального террориста, а лишь участие в террористических группах; при этом

выделяется финансирование индивидуального террориста. В УК РФ словоформы термина «терроризм» употребляются 32 раза. Отсутствуют в МКП понятие «экстремизм» и соответствующие ему в УК РФ составы преступлений. Нет определения термина «универсальная юрисдикция» в позиции «Деяния, подпадающие под универсальную юрисдикцию».

Применение проекта МКП повлечет корреспондирующие изменения в нормативные правовые акты, регламентирующие как единый учет преступлений, так и организацию судебного делопроизводства, адаптацию перечней статей УК РФ, используемых при формировании статистической отчетности, проведение ряда научно-технических мероприятий по адаптации программного обеспечения ГАС «Правосудие» и ГАС «Правовая статистика». Но это тот случай, когда цель оправдывает средства: благодаря общей классификации данных о преступности и уголовном правосудии уровень согласованности национальных данных повышается, как повышается и эффективность анализа и мониторинга тенденций в этой сфере и ситуации на глобальном и региональном уровнях.

Источники

Лунеев В.В. Преступность XX века: мировые, региональные и российские тенденции. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Волтерс Клувер, 2005.

A/32/199, 28 Oct. 1977. 32-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН. Предупреждение преступности и борьба с ней. Доклад Генерального секретаря.

A/CONF.213/3. 12-й Конгресс ООН по предупреждению преступности и уголовному правосудию. Сальвадор, Бразилия, 12–19 апреля 2010 г. Мировое положение в области предупреждения преступности и уголовного правосудия. Доклад Генерального секретаря.

A/CONF.222/4. 13-й Конгресс ООН по предупреждению преступности и уголовному правосудию. Доха, 12–14 апреля 2015 г. Положение в области преступности и уголовного правосудия. Доклад Генерального секретаря.

A/CONF.222/L.6. 13-й Конгресс ООН по предупреждению преступности и уголовному правосудию. Доха, 12–19 апреля 2015 г. Проект Дохийской декларации.

E/2013/30 E/CN.15/2013/27. Доклад о работе 22-й сессии. 7 декабря 2012 г. и 22–26 апреля 2013 г. Экономический и Социальный Совет. Официальные отчеты, 2013 г. Дополнение № 10.

E/CN.5/233, 8 Jan 1951. Экономический и Социальный Совет ООН, Социальная комиссия. Уголовная статистика: рекомендации Генерального секретаря.

E/CN.3/2013/11. Доклад УПН ООН о программе по повышению качества и доступности статистических данных о преступности 2013 г., представленный Комиссии по предупреждению преступности и уголовному правосудию и Статистической комиссии.

Е/CN.3/2015/32. ООН. Экономический и Социальный Совет. Статистическая комиссия. 46-я сессия. 3–6 марта 2015 г. Доклад Группы экспертов по международным статистическим классификациям. Записка Генерального секретаря.

ECE/CES/2012/6. Принципы и основа для международной классификации преступлений в статистических целях.

ST/ESA/STAT/SER.F/89. Руководство по сбору и анализу статистических данных в области уголовного правосудия // Методологические исследования. Сер. F. № 43.

UNODC, International Classification of Crime for Statistical Purposes. Version 1.0: <http://www.unodc.org/documents/data-and-analysis/statistics/crime/ICCS/ICCS_final-2015-March_12_FINAL.pdf>.

UNSC. Standard Statistical Classifications: Basic Principles. Документ был представлен на 30-й сессии. Нью-Йорк, 1–5 марта 1999 г.

Е.Е. Сидорова,
С.В. Голованова

Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»,
Нижний Новгород,
Институт анализа предприятий
и рынков НИУ ВШЭ

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Здоровая конкуренция — один из ключевых факторов экономического развития, важный стимул для модернизации производства, внедрения новых технологий, входа на новые рынки. Вот почему вопрос разработки эффективной конкурентной политики столь актуален в условиях возрастающей открытости экономик мира, и России в частности. Антимонопольное регулирование является одной из составляющих конкурентной политики. На протяжении последних десяти лет антимонопольное законодательство России претерпело много изменений: были приняты три антимонопольных пакета, уточнены техники проведения расследований с учетом лучшей мировой практики. Повлияли ли эти изменения на качество антимонопольного правоприменения?

Политика развития конкуренции и ее реализация, особенно на нефтяном рынке, сталкивается с рядом проблем на этапах применения, поскольку каждый уровень модернизации антимонопольного регулирования влечет за собой значимые последствия для национальной антимонопольной политики, и ее эффективности в частности.

Несмотря на то что судебные дела в отношении крупных компаний часто имеют политическую популярность, убедительных доказательств заметных достижений в части антимонопольной политики не предлагается ни экономистами, ни политиками. Таким образом, важно понимать, что любое законодательное регулирование должно быть оценено с точки зрения практической выгоды от реализации закона. В сфере научных исследований данной проблемы существуют работы, посвященные проблемам применения антимонопольного законодательства в России [Авдашева, Шаститко, 2003; Новиков, 2014; Totyev, 2014; Girgenson, Numerova, 2012]. При этом стоит отметить недостаточное число работ, комбинирующих количественный и качественный анализ [Авдашева и др., 2011; Новиков, 2014]. Однако работы, в которых дана отдельная оценка подходов к применению антимонопольного законодательства в нефтяном секторе, и вовсе отсутствуют в сфере антимонопольного регулирования, несмотря на существенную важность исследуемой темы, поскольку компании — участники рынка нефти и нефтепродуктов

традиционно являются плательщиками самых крупных штрафов за нарушение антимонопольного законодательства.

Цель работы — оценка изменения эффективности антимонопольного законодательства на примере дел арбитражных судов в отношении компаний — участников рынков нефти и нефтепродуктов.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнение следующих задач.

- Разработка системы критериев оценки эффективности антимонопольной политики.
- Сбор, кодирование и анализ данных, характеризующих качество проведения антимонопольного расследования в отношении компаний нефтеперерабатывающей отрасли в России.
- Формулировка выводов об изменении эффективности применения антимонопольного регулирования в отношении выбранного сектора.

Исследование эффективности политики развития конкуренции позволяет определить степень успешности рыночных преобразований, свободы экономической деятельности как на национальных, так и на мировых рынках.

Характеристика особенностей развития конкуренции на рынке нефти и нефтепродуктов

Наиболее значимыми с точки зрения практики применения антимонопольного законодательства стали начатые с 2008 г. дела против «большой четверки»: «Газпромнефть», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть» и ТНК-ВР. Оценка и изучение данных дел позволяют подвести итоги относительно эффективности динамики применения антимонопольного законодательства в России, что связано с особенно высоким уровнем активности со стороны центрального офиса и территориальных управлений ФАС России. Против данных компаний были применены санкции в соответствии с изменениями КоАП 2007 г. [Адавшева и др., 2011, с. 81]. Основными обвинениями, выдвинутыми в отношении компаний, стали злоупотребление доминирующим положением на оптовых рынках нефтепродуктов, установление монополично высокой цены, дискриминация условий поставок.

Важно отметить, что именно в делах против «большой четверки» нашли правовое применение существенные изменения, касающиеся реформирования антимонопольного законодательства с 2006 г. [Там же]. В данном случае было использовано большинство методов выявления нарушений антимонопольного законодательства с учетом вносимых изменений, а также обоснования применяемого анализа со стороны регулирующего органа.

Таким образом, анализ дел антимонопольной политики в этой сфере представляет особый интерес с точки зрения анализа применения существующего антимонопольного законодательства и мер антимонопольного регулирования, поскольку рынок нефти и нефтепродуктов отличается высокой концентрацией доминирующих фирм и наличием достаточно большого числа примеров противоправного поведения фирм на рынке.

Методология анализа и используемые данные

Дальнейший анализ направлен на проверку следующих ключевых гипотез.

1. С течением времени в общем количестве увеличивается доля дел, в которых в той или иной степени используется экономический анализ.

2. Рост качества антимонопольного расследования, по всей вероятности, отражается в увеличении доли дел, в процессе которых привлекаются внешние (независимые) эксперты, а также учитывается мнение третьих лиц.

3. Повышается роль судебной системы в качестве независимого арбитра корректности проведения антимонопольного расследования и обоснованности принятого решения. Степень реализации данного факта также является индикатором роста экономической и правовой грамотности представителей российского бизнеса.

4. Суды при рассмотрении дела все чаще оценивают не только соблюдение процедуры ФАС, но и правильность проведения самого анализа.

Исследование основано на уникальных данных об исках компаний в арбитражные суды с требованием аннулировать решения антимонопольных органов в период 2008–2012 гг., что составляет более трети всех решений ФАС (сбор данных проведен в рамках работы проекта Лаборатории конкурентной и антимонопольной политики Института анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ «Оценка эффектов применения антимонопольного законодательства в отношении односторонних ограничений конкуренции»). В результате сформирована база из 148 дел нарушения антимонопольного законодательства на рынке реализации нефти и нефтепродуктов, предположительно определяющих эффективность антимонопольного регулирования.

Будучи собранной из системы решений арбитражных судов, выборка дел имеет системное смещение в пользу решений о нарушении по сравнению со всеми решениями, принятыми антимонопольным органом по вопросам конкуренции. Наблюдения неравномерно распределены во времени. Количество дел, возбужденных в 2009 и 2011 гг., выше, чем в любой другой год. На тот же период приходится и пики дел, возбужденных в отношении компаний

«большой четверки»: «Газпромнефти», «ЛУКОЙЛа», «Роснефти» и ТНК-ВР. Это может быть связано с вступлением в силу «второго антимонопольного пакета» 2009 г., в котором уточняются процессуальные требования антимонопольных расследований в отношении вертикальных соглашений и монопольно высоких цен, а также «третьего антимонопольного пакета» 2011 г., содержание которого сосредоточено на определении согласованных действий и санкций за факт нарушения антимонопольного законодательства. В рамках исследования был проведен дополнительный поиск в картотеке арбитражных дел, однако не было найдено ни одного дела, инициированного в 2013 г. Лишь два дела были открыты в 2014 г., одно из которых в отношении компании «Роснефть».

Таблица демонстрирует, что, даже несмотря на сравнительно быструю скорость рассмотрения дела, регулирующие органы по вопросам конкуренции в достаточной мере используют стандарты доказательства в антимонопольном процессе. В общем числе антимонопольных дел, возбужденных по ст. 10 «Закона о защите конкуренции», число случаев, в которых содержится ссылка на применение Приказа ФАС России № 220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» (далее — Порядок № 220), не достигает 100%, оставаясь, однако, значительным в сравнении с относительным показателем по всем отраслям, что характеризует более качественный подход к анализу поведения фирм в отношении нефтяных компаний. Факт не максимального упоминания Порядка № 220 объясняется тем, что многие нефтяные компании включены в Реестр доминирующих компаний на отраслевых рынках, базирующийся на результатах предыдущих антимонопольных расследований, что устраняет необходимость повторного анализа структуры рынка и его оценки в последующих случаях. Более важно то, что соответствие анализа антимонопольного органа требованиям Порядка № 220 имеет тенденцию к снижению, причина чего будет выяснена позднее.

Таблица. Характеристика выборки антимонопольных дел против нефтяных российских компаний, %

	2008	2009	2010	2011	2012
Жалобы о нарушении антимонопольного законодательства					
Злоупотребление доминирующим положением (ст. 10)	50,0	63,0	52,6	60,0	100,0
Горизонтальные или вертикальные соглашения, согласованные действия (ст. 11)	50,0	37,0	47,4	40,0	0,0

	2008	2009	2010	2011	2012
Санкции в отношении нарушения антимонопольного законодательства					
Решение о штрафе	4,2	7,4	5,3	27,5	30,0
Поведенческие предписания	37,5	22,2	15,8	30,0	40,0
Решения арбитражных судов первой инстанции, апелляции и пересмотр дел в судах более высокой инстанции					
Аннулирование решений о нарушении в судах первой инстанции (полностью или частично)	45,8	63,0	36,8	50,0	50,0
Апелляция на решение суда первой инстанции	91,7	92,6	84,2	87,5	100,0
Доля апеллирования решений в судах более высокой инстанции в случае отказа от удовлетворения жалобы (компаний) судом первой инстанции	92,3	100,0	91,7	85,0	100,0
Пересмотр решения суда первой инстанции в суде более высокой инстанции	59,1	50,0	43,8	28,6	60,0
Использование экономического анализа в расследованиях в отношении обвинения в злоупотреблении доминирующим положением (ст. 10)					
Ссылка на Приказ ФАС России № 220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке»	83,3	76,5	60,0	91,7	40,0
Оценка рыночной доли*	60,0	52,2	16,7	61,5	33,3
Наличие метода сопоставимых рынков	41,7	35,3	50,0	45,8	20,0
Использование экономического анализа в расследованиях в отношении горизонтальных или вертикальных соглашений, а также согласованных действий (ст. 11)					
Ссылка на Приказ ФАС России № 220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке»	66,7	55,0	44,4	37,5	—
Количественная оценка какой-либо важной переменной	25,0	90,0	55,6	43,8	—
Стандарты доказательства					
Привлечение независимых экспертов	8,3	13,0	0,0	10,0	10,0
Доля слушаний, где третьи лица присутствовали лично	37,5	29,6	42,1	32,5	20,0
Доля дел, в которых суд первой инстанции оценивает корректность проведения анализа ФАС	66,7	75,9	78,9	75,0	50,0

	2008	2009	2010	2011	2012
Наличие в решении судебного замечания о том, что анализ ФАС неадекватен и некорректен	56,3	68,3	33,3	56,7	20,0
Обвинительные решения ФАС, которые не были пересмотрены в суде более высокой инстанции	20,8	18,5	31,6	27,5	20,0
Обсуждение практики действий компании в решении ФАС	79,2	63,0	15,8	55,0	10,0

* Оценка рыночной доли не является обязательной, если компания включена в Реестр компаний с высокой рыночной долей.

Источник: Расчеты авторов на основе данных ВАС РФ [kad.arbitr.ru].

Анализ полученных результатов исследования антимонопольного законодательства на рынке реализации нефти и нефтепродуктов в России

Гипотеза 1. С течением времени в общем количестве увеличивается доля дел, в которых в той или иной степени используется экономический анализ.

Согласно Порядку № 220 все УФАС обязаны проводить расчеты по заданному алгоритму при расследовании дел по ст. 10 «Запрет на злоупотребление хозяйствующим субъектом доминирующего положения». В данном исследовании используются две переменные, отражающие проведение антимонопольным органом анализа рынка на этапе расследования — «наличие в тексте решения ссылки на Порядок № 220», «оценка рыночной доли компании».

В общем числе антимонопольных дел, возбужденных по ст. 10 «Закона о защите конкуренции», доля дел, в которых был применен анализ рынка, имеет общую тенденцию к снижению (см. табл.).

Доказательством роста качества расследования антимонопольных дел по ст. 11 «Запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения хозяйствующих субъектов» с помощью применения может стать наличие количественной оценки какой-либо важной переменной.

В общем числе антимонопольных дел, возбужденных по ст. 11, доля дел, в которых была применена оценка какой-либо важной переменной, имеет общую тенденцию к снижению начиная с 2009 г., снизившись до 43,8% в 2012 г. (см. табл.).

Таким образом, гипотеза об увеличении со временем доли дел с использованием экономического анализа не подтверждена в части применения антимонопольного законодательства по рассматриваемой выборке.

Гипотеза 2. Рост доли дел, в процессе которых привлекаются внешние (независимые) эксперты, а также учитывается мнение третьих лиц.

В общем числе дел за 2008–2012 гг. была подсчитана доля случаев, когда осуществлялось привлечение внешних (независимых) экспертов со стороны ФАС, компании, истца или участие экспертов в форме выступления в суде, а также когда аргументы третьей стороны были приняты во внимание судом (см. табл.). Наибольшее число дел с привлечением независимых экспертов зафиксировано в 2009 г., на который пришелся пик дел на рынке реализации нефти и нефтепродуктов. После стремительного роста числа таких дел в 2008–2009 гг. наблюдается незначительный спад, к 2011–2012 гг. приводящий к 10%. Вероятно, принятие «антимонопольных пакетов» не повлияло на качество анализа дел на рынке нефтепродуктов; в большей степени данный показатель зависит от суммарного объема заводимых дел.

Доля слушаний, где третьи лица присутствовали лично, снижается в течение рассматриваемого периода. Данный показатель представляет собой индикатор заинтересованности участников антимонопольного процесса в исходе дела в части пресечения антиконкурентных действий участниками рынка. Снижение индикатора с 37,5% в 2008 г. до 20% в 2012 г. характеризует снижение видимых усилий сторон в направлении участия в судебном заседании, что может быть объяснено как изначальным ожиданием неблагоприятного исхода, так и незаинтересованностью участников в антимонопольном процессе ввиду минимальной потенциальной угрозы рассматриваемого обвинения для деятельности компании.

Таким образом, гипотеза о динамике роста качества антимонопольного расследования, зависящего от привлечения экспертов и учета мнения третьих лиц, не подтвердилась.

Гипотеза 3. Повышение роли судебной системы в качестве независимого арбитра корректности проведения антимонопольного расследования и обоснованности принятого решения.

Практика анализа судебных решений по антимонопольным делам показывает, что ежегодно увеличивается доля дел, подаваемых в суд более высокой инстанции. В целом это связано со значительным количеством отмененных решений ФАС арбитражным судом первой инстанции и увеличением размера штрафов за нарушение антимонопольного законодательства в 2008, 2009 и 2011 гг. (см. табл.).

В то же время доля дел, пересмотренных судом более высокой инстанции, в течение 2008–2011 гг. неуклонно снижается, от максимального значения — 59,1% — в 2008 г. до 28,6% в 2011 г., увеличившись, однако, к 2012 г. до 60%.

Вместе с тем это не отражает снижение эффективности судебной системы страны, поскольку также может свидетельствовать о необоснованности

требований проигравшей стороны и недостаточности доказательств со стороны проигравшего дело либо о точности решения суда первой инстанции.

Таким образом, гипотеза о повышении роли судебной системы в качестве арбитра эффективности антимонопольного расследования частично подтверждена вероятной справедливостью вынесенного решения и многосторонним рассмотрением дела в арбитражном суде первой инстанции.

Гипотеза 4. Суды при исследовании дела оценивают не только соблюдение процедуры ФАС, но и правильность проведения самого анализа.

Динамика оценки судом расследования ФАС показывает изменения в сторону уменьшения числа дел, где суд дает оценку анализа и правильности его проведения.

Преобладают случаи, когда анализ конкуренции ФАС признан корректным, максимальное значение доли таких дел (2010 г.) — 78,9%, после чего наблюдается резкий спад в 2012 г. до минимума — 50%, что, несомненно, связано с резким сокращением суммарного числа дел в отрасли. Ежегодные показатели близки к среднему, несмотря на очевидную динамику снижения доли таких случаев (см. табл.).

Важно отметить, что по сравнению с 2008 г. наблюдается рост доли дел, в которых решение суда содержит упоминание о некорректности анализа ФАС. Показатель достиг пика в 2009 г. в связи с суммарным увеличением объема дел, однако имел тенденцию к снижению в 2010–2011 гг., что отчасти является индикатором увеличения эффективности анализа, проведенного органами ФАС. Значительная доля таких дел свидетельствует о наличии недостатков антимонопольной системы, очевидно доказанных при проверке гипотез 1–2.

Таким образом, гипотеза о наличии судебной оценки соблюдения процедуры и правильности анализа ФАС подтвердилась.

Заключение

Анализ антимонопольных дел и структуризация их содержания по ряду критериев показали, что в системе антимонопольного регулирования существует ряд проблем, которые необходимо модернизировать в рамках современного развития страны и ее интеграции в мировые экономические процессы.

В ходе исследования было выявлено, что сочетание эффективной реализации антимонопольного законодательства и проведения грамотной конкурентной политики определенным образом приведут к разрешению ряда существующих проблем развития конкуренции. Ключевыми закономерностями антимонопольного регулирования в нефтяной промышленности России являются следующие.

- Суды играют существенную роль в вынесении окончательных решений по делам и формировании стандартов доказательства.
- В незначительной доле дел привлекаются внешние эксперты.
- Часто используется Порядок проведения анализа состояния конкуренции № 220.
- Динамика некорректности решений ФАС положительна.
- Во многих делах оценивается рыночная доля компании.
- Аргументы третьей стороны принимаются во внимание в значительном числе дел.

Наблюдаются тенденции:

- снижения доли дел, содержащих оценку корректности проведения анализа со стороны ФАС;
- увеличение числа дел, поданных в суд более высокой инстанции, с одновременным снижением доли пересмотренных дел.

Источники

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е. Соотношение промышленной и конкурентной политики // Информационно-аналитический бюллетень БЭА. 2003. № 39.

Авдашева С. и др. Развитие и применение антимонопольного законодательства в России: по пути достижений и заблуждений // XII Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. Москва, 5–7 апреля 2011 г. М.: Изд. дом ВШЭ, 2012.

Высший Арбитражный Суд Российской Федерации [Электронный ресурс]. <<http://www.arbitr.ru/>>.

Новиков В. Кто и когда выигрывает в антимонопольных процессах? // Конкуренция и право. 2014. № 4. <<http://www.cljournal.ru/ann2/86/>>.

Numerova A., Girgenson I. Reform of Russian Competition Law: It's a Long Way from Brussels to Moscow // Journal of European Competition Law & Practice. June 2012. Vol. 3. Iss. 3. P. 293–299.

Totyev K.Y. Russian Competition Law in Light of the Principles of Ex Post and Ex Ante. Working Papers by NRU Higher School of Economics. Series “Law”. WP BRP 37/LAW/2014.

Д.В. Цыцулина

Институт анализа
предприятий и рынков
НИУ ВШЭ

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАС РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАТИСТИКИ СУДЕБНЫХ ДЕЛ О НАРУШЕНИИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА¹

В работе рассматривается возможность использования решений арбитражных судов об оспаривании административных решений о нарушении антимонопольного законодательства в качестве данных для оценки деятельности ФАС России. Анализ эффективности органа конкурентной политики часто основан на применении ключевых показателей эффективности (КПЭ), однако из работы следует, что важно принимать во внимание ограничения применения подобных показателей на практике. В частности, расчеты подтверждают, что использование показателя доли вступивших в законную силу решений в общем числе вынесенных решений может исказить стимулы органа конкурентной политики в сторону увеличения числа рассматриваемых дел, которые с большей вероятностью не будут оспорены в арбитражных судах, без учета общественных выигршей от применения антимонопольных запретов.

Введение

Необходимость исследования вопроса оценки эффективности органа конкурентной политики в России связана прежде всего с предложениями²

¹ В данной научной работе использованы результаты «Экономического анализа административного применения запретов (на примере антимонопольного законодательства): процедуры возбуждения дел», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2015 г.

² Распоряжение Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2579-р: <<http://zab.fas.gov.ru/page/7722>>.

о включении в состав ключевых показателей эффективности (КПЭ) работы ФАС по применению антимонопольного законодательства доли решений, вступивших в законную силу, т.е. предусмотрено введение ответственности за принятые решения, отмененные впоследствии судами.

Нетрудно заметить, что применение подобных показателей сопряжено с некоторыми существенными недостатками. Прежде всего, в качестве основной задачи применения антимонопольного законодательства выступает превенция, а не наказание. В связи с этим число неоспоренных или неудачно оспоренных решений не может выступать в качестве показателя оценки деятельности ФАС. Важно иметь в виду, что довольно часто оспаривание решения ФАС приводит к возникновению положительного эффекта для благосостояния, так как компании, обвиненные в нарушении антимонопольного законодательства, нередко изменяют свою бизнес-практику как раз в направлении соблюдения антимонопольного законодательства. Кроме того, внедрение подобных показателей полностью устраняет стимулы антимонопольного органа к проведению расследований в отношении случаев, которые являются непростыми с точки зрения требуемого объема аргументации, смещая деятельность в сторону типовых случаев. Снижается также вероятность возбуждения дела в отношении хозяйствующего субъекта, у которого есть высокие стимулы представлять в судебных инстанциях аргументы в свою пользу, привлекая в том числе экспертную оценку. Как правило, это в большей степени касается крупных компаний, для которых ожидаемая величина потерь в случае вынесения обвинительного решения существенна, в то же время это означает и рост потерь общества от ограничений конкуренции, если они имеют место в результате деятельности подобных компаний.

Просуммировав вышесказанное, можно заключить, что в этих условиях введение КПЭ спровоцирует решение ФАС отказываться от расследования дел в отношении наиболее опасных для общества нарушений антимонопольного законодательства. Наконец, объективность подобных показателей может быть поставлена под сомнение, так как, принимая во внимание сложность антимонопольного законодательства, следует ожидать, что российские судьи делают ошибки при оценке обстоятельств конкретного дела и представленных свидетельств. Тем не менее более детальный анализ российской статистики оспаривания решений антимонопольных органов и признания их недействительными позволит сделать более обоснованный вывод о возможных последствиях применения подобных показателей.

Анализ проводится на основе статистики судебных решений по делам о нарушении антимонопольного законодательства, собранной Высшим Арбитражным Судом Российской Федерации³. Кроме того, используются данные,

³ Название соответствующей статистической формы — «Сведения о делах с участием антимонопольных органов, рассмотренных арбитражными судами Российской Федерации».

представленные в годовых докладах ФАС «О состоянии конкуренции в Российской Федерации». В статье анализируются особенности формирования и учета наблюдений, составляющих основу информации о решениях антимонопольного органа и результатах их оспаривания в арбитражных судах.

Цель работы — продемонстрировать эффекты применения предлагаемых показателей качества работы ФАС России, рассчитываемых на основе судебной статистики и статистики антимонопольного органа. Для этого проанализированы закономерности формирования судебной статистики, сопоставляемые с принципами оценки эффектов применения антимонопольного законодательства и выводами теории стимулирующих контрактов в рамках агентской проблемы.

Проблема применения КПЭ как дизайна стимулирующего контракта

Ключевые показатели эффективности представляют собой инструмент для воздействия на поведение исполнителя в рамках агентских проблем, таких как неблагоприятный отбор и моральный риск, часто встречающихся не только при анализе поведения принципала и агента в бизнесе, но и в общественном секторе⁴. Первоначально КПЭ использовались для оценки деятельности компаний, однако сейчас подобная практика распространена на все возможные сферы, в том числе имеет место и при оценке результативности органов государственной власти.

Однако применение стимулирующих контрактов в системе оценки деятельности органов государственного управления неоднозначно. В частности, дизайн подобных контрактов достаточно сложен и в некоторых случаях может привести к негативным последствиям [Дзагурова, Авдашева, 2010]. Создаваемые этими контрактами стимулы могут быть как недостаточно сильными, так и избыточными или вообще искаженными, вследствие чего возможно возникновение контрактных экстерналий, негативным образом влияющих на поведение агента [Kerr, 1995; Baker, 2002]. Успех использования этого инструмента во многом зависит от применяемого способа измерения

Федерации», а базы данных — Картотека арбитражных дел Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. Ведение соответствующей статистики началось с 2009 г., когда число дел об оспаривании решений российских антимонопольных органов стало расти после введения оборотных штрафов за нарушение и общей активизации применения антимонопольного законодательства. См.: <kad.arbitr.ru>.

⁴ Обзор и анализ разновидностей агентской проблемы в государственном секторе см.: [Dixit, 2002].

результата [Propper, Wilson, 2003]. Теоретически данный показатель должен полностью измерять все приоритетные результаты деятельности агента, т.е. быть надежно связан с неизмеримыми характеристиками его деятельности, однако при этом не должен оказывать негативного влияния на его поведение. Тем не менее возможны случаи выбора неверного показателя для оценки результата, что может усилить стимулы к достижению нежелательных результатов [Kerr, 1995]. Поэтому правильный выбор индикаторов результата, используемых в качестве КПЭ, представляется особенно важным для всех направлений государственной политики, в том числе и для оценки конечных результатов антимонопольной политики [Crandall, Winston, 2003]. На первый взгляд представляется логичным использование показателя вступивших в силу решений (либо решений, не оспариваемых в судебном порядке компанией, в отношении которой вынесено обвинительное решение, либо решений, оспариваемых в суде, требования по которым не удовлетворены судьей) для оценки правового качества решений антимонопольного органа. При прочих равных условиях более высокое правовое качество решения снижает шансы компании, в отношении которой оно вынесено, по успешному оспариванию. Однако далее будут показаны возможные негативные последствия применения подобного показателя.

Число решений ФАС, вступивших в законную силу: источники искажений относительных показателей

Методика сбора и обработки данных о вынесенных антимонопольным органом решениях, а также об оспоренных в арбитражных судах РФ делах провоцирует искажающее воздействие показателя числа решений ФАС, вступивших в законную силу, на стимулы органа исполнительной власти. В целом соотношение решений о нарушении антимонопольного законодательства и дел о нарушении антимонопольного законодательства, рассмотренных в арбитражных судах РФ, выглядит следующим образом (рис. 1).

Рассмотрим далее ограничения, которыми характеризуются доступные данные.

- Разнородность наблюдений в рамках статистического учета.

Широкоохватность полномочий ФАС сопряжена с разнородностью возбуждаемых дел и выносимых решений о нарушении антимонопольного законодательства, причем разные нарушения сопровождаются разной степенью потерь благосостояния. При этом у признанных нарушившими антимонопольное законодательство компаний и органов власти существуют



Рис. 1. Соотношение решений о нарушении антимонопольного законодательства и дел о нарушении антимонопольного законодательства, рассмотренных в арбитражных судах РФ в 2008–2012 гг.

Источник: Результаты исследования Лаборатории антимонопольной и конкурентной политики ИАПР НИУ ВШЭ; доклады ФАС «О состоянии конкуренции в Российской Федерации».

разные стимулы к оспариванию вынесенных решений, зависящие от оценки последствий, в случае если решение вступит в законную силу, а также стоимости подачи апелляции в арбитражный суд. В течение анализируемого периода 2008–2012 гг. арбитражные суды РФ первой инстанции рассмотрели около 4 тыс. дел об оспаривании решений ФАС о нарушении ст. 10 (запрет на злоупотребление доминирующим положением) и ст. 11 (запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения) Закона «О защите конкуренции». При этом менее 15% судебных исков связаны с решениями ФАС в области так называемого классического антитабачного, остальная часть дел в большей степени связана с причинением ущерба компаниями, относящимися к естественным монополиям. Кроме того, разнородность исков вызвана включением в итоговый показатель решений, принятых по вопросам нарушения разных законов — законов «О защите конкуренции», «Об основах регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», законодательства о государственных закупках, т.е. решений в отношении действий, влияние на конкуренцию которых в достаточной степени разнородно. Методика из-

мерения характеризуется нестабильностью также в силу частых изменений антимонопольного законодательства и соответствующих изменений структуры деятельности. В качестве примера может выступить введение в 2012 г. практики предупреждений и предостережений, которая по объективным причинам снизила число решений о нарушении ст. 10 закона «О защите конкуренции», так как до этого число рассмотренных в арбитражных судах первой инстанции дел относилось только собственно к расследованиям, по которым выносились решения, а после введения указанной практики может включать (или не включать) число рассмотренных дел, по которым вынесены предупреждения или предостережения.

Следовательно, сопоставление числа решений ФАС, вступивших в законную силу, с общим числом принятых решений неизбежно объединяет и в числителе, и в знаменателе:

— дела, связанные с непосредственно антимонопольными нарушениями, расследованиями ограничений конкуренции, с большой группой дел о принципиально иных нарушениях;

— дела в отношении совершенно разных действий, требующих разных усилий на расследования, создающих разные стимулы к оспариванию решений ФАС.

- Статистика судебных дел в значительной степени дублирует результаты оспаривания решений ФАС.

Это вызвано действующими правилами: решение ФАС о нарушении антимонопольного законодательства и решение ФАС о привлечении к административной ответственности являются совершенно самостоятельными актами. Соответственно они оспариваются по отдельности, хотя очевидно, что сами решения по этим делам связаны (если арбитражный суд признает недействительным ненормативный акт, то соответствующее решение будет вынесено и в отношении наложенного штрафа).

- Временной сдвиг при прохождении дел с участием антимонопольных органов по последовательным инстанциям арбитражных судов.

Несмотря на то что сроки рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства в России крайне непродолжительны по сравнению с мировой практикой, как правило, рассмотрение дела тремя или четырьмя (включая Высший Арбитражный Суд РФ, в настоящее время — Верховный Суд РФ) судебными инстанциями занимает более одного года. Соответственно, расчет относительных показателей на основе статистики арбитражных судов приводил бы к тому, что вступившие в силу решения, принятые за год, за два или за три до периода наблюдения, соотносятся с числом решений, принятых в течение периода наблюдения.

- Неслучайный характер формирования судебных решений.

Качество экономического и правового анализа, проведенного ФАС при расследовании дела, а также издержки доступа к судебному процессу оказывают непосредственное влияние на намерение обвиненной компании оспаривать решение в суде. В случае крайне низких издержек доступа к арбитражному процессу, что и является характеристикой судебного процесса в России, подавшая в первую инстанцию иск компания при неудовлетворении своих требований с высокой долей вероятности будет подавать последующие иски в более высокие судебные инстанции.

- Объединение статистикой ФАС и системой арбитражных судов решений центрального аппарата и территориальных управлений.

Использование показателей судебных решений по оспариванию решений ФАС неявно опирается на предпосылку о том, что антимонопольный орган представляет собой единую структуру. На самом деле наблюдается существенная разнородность среди территориальных управлений ФАС России, каждое из которых обладает значительной самостоятельностью, что, безусловно, влияет на исход дела об оспаривании.

- Зависимость от решения хозяйствующего субъекта об оспаривании решения ФАС.

В настоящее время в решениях по делам о нарушении антимонопольного законодательства предъявляются высокие требования к качеству проводимого анализа [Авдашева, Шаститко, 2011; Шаститко и др., 2013]. Кроме того, при оспаривании решений о нарушении антимонопольного законодательства значение имеет не только квалификация сотрудников конкурентного ведомства, но и квалификация судьи арбитражного суда. Необходима способность интерпретировать сложные явления хозяйственной практики в терминах действующего законодательства.

Данные рис. 2 иллюстрируют причины для перераспределения усилий антимонопольного органа между разными группами дел о нарушении антимонопольного законодательства в сторону увеличения количества дел о злоупотреблении доминирующим положением по сравнению с соглашениями, так как последние менее выигрышны для сотрудников антимонопольных органов с точки зрения достижения высокого показателя вступивших в законную силу решений как показателя эффективности их деятельности. Поскольку главным фактором, влияющим на вступление решения в законную силу, является решение арбитражного суда, тот факт, что суды первой инстанции чаще удовлетворяют иски о признании решений по таким делам недействительными, а суды высшей инстанции — о пересмотре решений судов первой инстанции, в том числе в пользу антимонопольных органов, является определяющим. В целом такой результат вполне ожидаем, учитывая практику применения антимонопольного законодательства, так как, например,

оценка антиконкурентных эффектов вертикальных соглашений намного более затруднительна [Дзагурова, Авдашева, 2010], а анализ влияния горизонтальных соглашений на конкуренцию в большей степени основан на доказательности прямых улик, которые не всегда могут быть собраны органом конкурентной политики.



* Рамка означает статистическую значимость на 1%-ном уровне (согласно критерию χ^2).

Рис. 2. Оценки вероятностей вступления в законную силу решений: сравнение по ст. 10 и 11

Источник: Результаты исследования Лаборатории антимонопольной и конкурентной политики ИАПР НИУ ВШЭ; доклады ФАС «О состоянии конкуренции в Российской Федерации».

Заключение

Данные по решениям арбитражных судов по оспариванию решений о нарушении Закона «О защите конкуренции», собранные Высшим Арбитражным Судом и Федеральной антимонопольной службой РФ, представляют собой важный источник информации о масштабах антимонопольной политики и проблемах, с которыми сталкиваются антимонопольные органы.

Однако в статье показано, что наблюдения, на которые опирается статистика арбитражных судов, не могут с достаточной степенью надежности использоваться для анализа результатов деятельности ФАС, особенно если в качестве показателя рассматривается доля решений ФАС, вступивших в законную силу. Основным негативным эффектом применения соответствующих показателей в качестве КПЭ выступает искажение как представления о результатах антимонопольной политики, так и стимулов сотрудников ФАС России.

Проведенный анализ вышеуказанной статистики за 2008–2012 гг. показывает, что суды первой инстанции чаще удовлетворяют иски о признании решений по фактам соглашений или согласованных действий (ст. 11) недействительными. Установление мотивации работников на основе числа вступивших в законную силу решений приводит к перераспределению усилий работников антимонопольного органа в сторону других дел, менее затратных с точки зрения анализа, а также с меньшей вероятностью оспариваемых в арбитражных судах, — о злоупотреблении доминирующим положением (ст. 10). Результатом является необоснованное увеличение числа дел, приводящее, напротив, к снижению результативности антимонопольного законодательства в целом.

Литература

Авдашева С.Б., Шаститко А.Е. Экономический анализ в делах о нарушении закона «О защите конкуренции» // Вопросы экономики. 2011. № 2. С. 122–139.

Дзагурова Н.Б. Организационная экономика: новые направления развития экономической теории стимулов // Российский журнал менеджмента. 2010. № 8 (2). С. 69–76.

Дзагурова Н.Б., Авдашева С.Б. Современные теоретические подходы к анализу эксклюзивных соглашений и законодательные нормы их регулирования // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 1. С. 69–88.

Шаститко А.Е. и др. Эффекты издержек правоустановления и правоприменения // Верховенство права как фактор экономики / междунар. колл. моногр.; под ред. Е.В. Новиковой, А.Г. Федотова, А.В. Розенцвайга, М.А. Субботина. М.: Мысль, 2013. С. 61–94.

Baker G., Gibbons R., Murphy K.J. Relational Contracts and the Theory of the Firm // Quarterly Journal of Economics. Vol. 117. No. 1. P. 39–83.

Crandall R.W., Winston C. Does Antitrust Policy Improve Consumer Welfare? Assessing the Evidence // Journal of Economic Perspectives. 2003. Vol. 17. No. 4. P. 3–26.

Dixit A. Incentives and Organizations in the Public Sector: An Interpretative Review // Journal of Human Resources. 2002. Vol. 37. No. 4. P. 696–727.

Kerr S. On the Folly of Rewarding A While Hoping for B. Academy of Management Executive. 1995. Vol. 9. No. 1. P. 7–14.

Propper C., Wilson D. The Use and Usefulness of Performance Measures in the Public Sector // Oxford Review of Economic Policy. 2003. Vol. 19. No. 2. P. 250–267.

A. Platsas

National Research University
Higher School of Economics,
Moscow

COSMOPOLITAN LAW IN THE POSTMODERN WORLD

The paper examines the desirability of cosmopolitan law and consequent cosmopolitan legal studies and enquiries in our largely postmodern world. The exposition, therefore, operates against a world environment which otherwise points to a rather disorderly state of affairs despite the unifying forces of economic globalisation. Accordingly, the modern legal, political and economic arena often presents us with parallel worlds of order and disorder but the fragility of the orderly element is readily apparent in numerous postmodern and non-postmodern narratives. This state of affairs has implications for law too, despite the overall stability, traditionality and conservative character of the subject. Law, as we know it, otherwise offspring of modernity and reason, struggles to maintain its systemacity in this new world of old-new narratives, a world which is postmodern as a whole. The author wishes to address the epistemic issues of this great incompatibility between modernist established legal doctrine and postmodern legal narratives by positing that the two opposing worlds can be better appreciated (if not bridged) by the appreciation of the different, the diverse and the disorderly through a new cosmopolitan legal ethos which legal educators — at the very least — ought to inspire to their student bodies around the world and, by extension, to what we have come to generically call world society as a whole.

Introduction

The paper examines the position of cosmopolitan law against postmodernity (when contemporary law is to this day a largely modernist epistemic field). The analytical equation, whereby one is presented with a still largely modernist episteme, law, and a postmodernist paradigm of the real, creates a rather convoluted state of affairs in epistemological terms. Cosmopolitan law, as a paradigm, strives — it seems — to balance between the forces of postmodern real areason and modern legal reason. It is posited that it is exactly the very Janus-faced nature of cosmopolitan law discourses which allows cosmopolitan law to readily operate within the postmodern real, despite the fact that the latter operates *a contrario* to the largely modernist credentials of cosmopolitan law. The analysis will touch upon certain of the fundamentals of postmodernity and postmodernism before proceeding with a critical discussion relating to the positioning of cosmopolitan law in the postmodern era.

Postmodernity — Postmodernism

The era of postmodernity is in a sense a triumph of the forces of chaos against the forces of reason, the forces of modernity. It is rage against the rage of modernism.¹ Its conventional beginnings seem to coincide with the rise of urban industrial working classes [Toynbee, 1954, p. 338]. Postmodernity is the arational era of the victorious null. Postmodernism, the spirit of postmodernity, is, therefore, about nihilism and areason. Just like sophists would reject logic and reason by turning black into white, postmodernists came to effectively create a new class of sophistry turning reason into areason. Postmodern scholars are the cynical sophists, the intellectual spin doctors,² of today. Postmodernism, coming quite close to nihilism, is the main wider concept, nihilism being the secondary narrower concept, even if the latter precedes the former in epistemological chronological terms. Postmodernism is, in a sense, about rejecting the values of the West [Caudill, 2006, p. 300], as we came to know it. It is a sort of an unholy epistemic alliance between old leftist anarchists and nihilists and new rightist³ medievalists and traditionalists, their aim being to oppose not just modernity's shortfalls but modernity itself, without them necessarily offering a coherent answer as to what ought [Dibadj, 2006–2007, p. 386] to be done in given matters. As such, the postmodern paradigm is deconstructionist [Ibid., p. 387]. This is a movement wherein its multiple constituent forces are moving to all sorts of different ideological directions. Postmodernism is, therefore, multidirectional and chaotic. Modernism, to put our thinking in perspective, is about multiple constituent forces which are all unidirectional, i.e. they are all moving towards reason. Modernism is, therefore, unidirectional and orderly. Whilst modernism is

¹ Cf. [Dibadj, 2006–2007, p. 381]: Postmodernism [...] is thus at one level a reaction to modernism' citing initially: Lemert C., 'Postmodernism is not What You Think. 1997. xii. Also, *The Smashing Pumpkins. Bullet with Butterfly Wings. 1995*; see in particular the following lyrics:

Secret destroyers, hold you up to the flames
And what do I get, for my pain
Betrayed desires, and a piece of the game
Even though I know-I suppose I'll show
All my cool and cold-like old job
Despite all my rage I am still just a rat in a cage.

² It is, therefore, only natural for so-called canonical postmodernists to attack traditional politics 'in an era of polls, focus groups, and "spin doctors": [Dibadj, 2006–2007, p. 428]. Paradoxically, however, the postmodern accusers of old politics become one with the new reality of spin doctors of postmodernity.

³ According to Feldman at least two (2) US Supreme Court Justices fell in the conservative circle of legal postmodernists in recent decades, Chief Justice William Rehnquist and Associate Justice Antonin Scalia: [Feldman, 1999–2000, p. 678].

about amoralism, postmodernism is about arationalism. Ultimately, however, the antithesis between the worlds of modernity and postmodernity is the antithesis between Orwell's postmodernist doublethinkers ('Reality exists in the human mind, and nowhere else [Orwell, 1949, p. 252]) and Riggan's modernist dressing room mirror quote in *Birdman* ('A thing is a thing, not what is said of that thing'). Let us now proceed with arguing the cosmopolitan law call in the face of a postmodern world. At this point it is important to note that the analysis will not revolve around the concept of cosmopolitanism *per se*, as the concept has now reached the status of academic cliché [Ruddall, 2014, p. 750].

Cosmopolitan law

In the interests of economy of analytical space, the author proposes that cosmopolitan law is about the forces of legal convergence and divergence coming into one. In this respect, a hybrid model of legal cosmopolitanism is put forward herein, that is one which combines elements of so-called 'strong' and 'weak' versions of the concept in question [Ibid., p. 754–756]. The world does not comprise black and white as its sole colours. Nor would the model proposed herein have to point exclusively to weak or strong legal cosmopolitanism.⁴ To put it otherwise, this is law, which, as an epistemic paradigm, gives recognition to both diversity and unity at variable levels. Legal educators ought to take particular notice of this dual character of cosmopolitan law. Law, on the other hand, is not about singularity. It is about unity. It is about coherent wholes. It is about system, order and discipline. The very *raison d'être* of the nation-State is legal unity. That is exactly why Napoleon created the Civil Code: to *unite* France in law. Thus, Napoleon did not take a leading role in the creation of the Civil Code of France, because he was a lawyer but because he was a leader. Cosmopolitan law, of course, comes close to the (modernist) paradigm of law; yet, quite interestingly, it seems to make allowance for certain tolerance, diversification and pluralities. As if operating in a centre of rational unity (pointing to modernity), it also makes allowance for a periphery of multidirectional discourses and realities (pointing to postmodernity). Cosmopolitan law is, therefore, about an embracing type of law. The roots thereof are modernist but the ends thereof are post-modernist. *A contrario*, it is contemplated that absence of such a law would distance law even more from postmodern society.

⁴ Romeo argues that this occurs already in the sphere of interaction between European Court of Human Rights and national Constitutional Courts, the former being the representative of a strong version of legal cosmopolitanism, whilst the latter being adherent to a weaker version thereof: [Romeo, 2014, p. 910–911].

As such, law in real terms is already at a mismatch with postmodern society. Let us elaborate on this. The subject of law, as we know it, is rather modern in its outlook and upbringing. In fact, whilst modern in its outlook, it is fundamentally a re-invigoration of ancient rational discourses. For instance, the *ratio legis est anima legis* maxim is a crystal-clear legal manifestation of the adherence of law to the world of reason, legal modernity. Also, law is perhaps the only theoretical discipline which has not embraced postmodernity: not only does the subject still largely aspire to the nation State but — at least in theory — it also aspires to perfect reason. Any serious codification movement in any given area of law anywhere in the world proves the point.

Cosmopolitan law, on the other hand, keeps much of the essence of the paradigm of modernity but ‘not at all costs’. This, of course, is something which directly relates to the proposed hybrid nature of legal cosmopolitanism. There will be an aspect of such law which will be universalising (e.g. the preponderance of the text of the European Convention on Human Rights (ECHR)) but — close to this — there will always be a relativistic and particularising element (e.g. the doctrine of margin of appreciation ‘limiting’ the universal character of the ECHR). Beyond this, cosmopolitan law envisages a cosmopolitan order irrespective of status of citizenship [Romeo, 2014, p. 907–908]. For instance, in *Koua Poirrez v France* [2003] a physically handicapped non-French national was found to have been discriminated against by virtue of Art 14 ECHR in that France denied him a social security allowance *for lack of appropriate nationality*. The ECtHR decision is interesting in at least three different ways: first, it expanded the remit of French social rights law through a finding of breach of Art 14 ECHR; second, it allowed a third country national to be afforded the same social rights as French nationals; and third, most dramatically, it turned against the letter of French social security law, thereby creating a new cosmopolitan legal reality affording in principle human and social rights to third country nationals residing in France. Equally, whilst the existence of cosmopolitan law is something which can be perceived in the European legal experience, the divisive legal and political realities amongst States in Europe (but also beyond Europe) do not necessarily allow us to speak of an autonomous cosmopolitan legal order (even if this remains a theoretical ideal). Nonetheless, an effective cosmopolitan order in the sphere of human rights has been achieved through the enactment of Protocol 11 ECHR and the incorporation of ECHR text into domestic legal orders [Stone Sweet, 2012, p. 66]. Importantly, however, cosmopolitan quests are ultimately about universalising quests (aside from appreciation of diversity considerations). Thus, ‘[c]osmopolitan citizens take their orientation from universalistic standards...’ [Habermas, 2008b, p. 447]. Human rights law operating at the regional [Stone Sweet, 2012, p. 53] and global level is nothing short of a most representative example of such a type of law. However, it has been rightly suggested that cosmopolitanism (and by extension cosmopolitan law) is something wider than a theory of human rights

[Vertovec, Cohen, 2002, p. 4]. For us it would be important to stress at this point that, when it comes to cosmopolitan human rights jurisprudence, it is individuals who enforce the spirit thereof. Equally, one needs to emphasise at this point that the rendering of individual human rights justice under cosmopolitan law exerts indirect legislative control⁵ at national level [Stone Sweet, 2012, p. 77].

At this stage of things, one ought not to be overly optimistic vis-à-vis the role of cosmopolitan law. Accordingly, the rhetoric behind institutional, political and economic cosmopolitanism may be nothing more than an empty vessel. Rather one ought to speak of global institutions, global politics and global economics (if at all). The same applies with regard to regional institutions, regional politics and economics. Previous practice has shown that intergovernmental organisations create cosmopolitan law instruments.⁶ However, at this stage of things, we ought to more actively pursue the creation of cosmopolitan law on a bottom-up basis in that this type of process ensures democratic legitimacy. Democracy liberates. To date, the efforts, the rhetoric and the ethos around the theme cosmopolitan law have been all rather centralising. Take, for instance, Habermas [Berhabib, 2015], who went as far as advocating that democracy and rights are to be cultivated by way of international institutions. Habermas' thesis is an interesting one. Nonetheless, an interesting thesis does not always make for a good thesis. Problematic in Habermas' thesis is the fact that he does not offer an *in concreto* proposition as to how to democratically legitimise his version of cosmopolitan law (aside from a general theoretical proposition whereby individuals and States ought to take a leading role in this respect) [Habermas, 2008b, p. 448–451]. The relevant discussion in the matter is consumed into a theoretical examination of what world governance could be. Furthermore, even more problematic in Habermas' analysis is the fact that he seems to favour a position whereby international institutions actually presume the very existence of a world State (or the existence of a world government in the form of a supranational organisation [Habermas, 2008a, p. 333] to be more precise), when his compatriot, Kant, explicitly rejected the idea of a world State vis-à-vis cosmopolitan law operations [Kant, 1838, p. 427].⁷ Aside from the apparent conflict between Kant and Habermas, it becomes onerous at this stage of human history to pursue the Habermasian thesis. Despite the imperceptibly apparent picture of unity through technology, communications and economics in world matters, the world in legal and political terms is still a rather divided one. Ask any lawyer about the fragmentation of the world's legal systems into

⁵ See e.g. the division between individual measures and general measures of ECtHR judgments, the former aiming at putting an end to human rights violation(s), whilst the latter aiming at ensuring that similar violations in the future will be averted.

⁶ E.g. the Council of Europe has generated the European Convention on Human Rights.

⁷ '*dies wäre ein Voelkerbund, der aber gleichwohl kein Völkerstaat sein müsste*'.

families of law; ask any political scientist about the rise of a new multipolar world which is in the making. Hence, Habermas' agenda is quite optimistic and rather ommissive of graduality,⁸ and, for these reasons, one to be rejected at this stage of things. Thus, a centralised model of cosmopolitan law might not necessarily be the ideal way forward (aside from other considerations which seem to pinpoint to a strong link between the notions of individualism and cosmopolitanism, the former being — by definition — in direct conflict with a centralisation of cosmopolitan discourses thesis). In the first instance, the consolidation of cosmopolitan law must emanate from individuals (as in citizens of the various States around the world; not by a certain Platonic configuration of a certain academic who has been accustomed to examine the matter almost exclusively with fellow academics). Cosmopolitan individuals create cosmopolitan States. Cosmopolitan States proceed under cosmopolitan law. Cosmopolitan law is not 'cultivated' by States. Cosmopolitan law is *driven* by citizens (as does cosmopolitanism itself by definition). One cannot disconnect the cosmopolitan law thesis from the key initiator and enforcer thereof, the citizen.

Cosmopolitan law vis-à-vis the postmodern real

The world of post-modernity is characterised by insecurity, choice and indeterminacy. Consumerism defines the day (e.g. [Todd, 2012, p. 48]). Chaos is the fundamental characteristic of a rather bizarre world wherein human beings seek affirmation through the acquisition of material goods. In a magnificent depiction of the matter an artist has imagined postmodern individuals (as opposed to postmodern citizens) as headless individuals carrying their heads in shopping bags. In the era of postmodernity human beings lead lives by simulating life. In the essence of the matter, postmodernism, the cousin of consumerism, leads to nihilism. As stated, the rise of the urban working classes around the world in conjunction with the rise of consumerism signify the beginning of this new era of human development. Nonetheless, this new era comes with a degree of melancholy to it. Choice has not liberated the person. Insecurity signifies the person of everyday life. Indeterminacy rules the day. Economic materialism has been nothing but victorious, while the pursuit of personal distinction through a world of mass products is the norm. As Feldman put it:

[I]n the postmodern era, one seeks personal uniqueness by relentlessly choosing from a variety of mass-produced and mass-advertised products that ostensibly cater to those who are radically different [Feldman, 1999–2000, p. 711].

⁸ For more on Kantian graduality and cosmopolitan law see [Stone Sweet, 2012, p. 82].

To be sure, law (and, in particular, domestic law with all its relevant connotations) is a predominantly modernist project. Formalism, secularism, positivism, rationalism largely rule the day when it comes to the overall operations of the subject of law. For instance, the reactions to the school of formalism in the USA, in the form of realism (beginning of 19th Century), the school of law and economics, the school of critical legal studies (in the 1970s and 1980s), the school of critical race and legal feminism (in the 1980s and 1990s) have either failed to become anything near a new world legal theoretical orthodoxy (see cases of legal realism and critical race⁹ schools) or have started as postmodern only for them to be ironically more modern (see case of law and economics movement) [Dibadj, 2006–2007, p. 407] or could be seen as rather peripheral forces of legal postmodernism (see case of critical legal studies), simply because they engaged with deconstruction [Ibid.] and negation rather than with position and construction (thus falling within lower postmodernism *mutatis mutandis*). However, cosmopolitan law — it is argued — operates in a close-to-chaotic postmodern environment of world political alliances, economic interests and at-many-times inherently centrifugal legal realities. Choice in world law has not come with order. Rather it has come with convolution. In the theoretical disciplines, there is no one objective truth anymore but multiple truths [Feldman, 1999–2000, p. 690] and multiple voices [Ibid.]. In the world of modernity there was a right and a wrong thesis in given matters. In the world of postmodernity there are perspectives.

‘For too long in the law, the law has persisted in imposing its own Miesian glass houses on a world that more closely resembles Las Vegas or Route 66 [Dibadj, 2006–2007, p. 405].’ Dibadj’s point is characterised by a certain degree of validity in that it is the case that the world is disorderly and chaotic (as Las Vegas can be), when law is ‘not in sync’ with the real. There is nothing wrong with ‘glass houses’. It is just peculiar that society does not seem to always appreciate or understand the need for ‘glass-houses’, when law insists on such houses. The point is this: when significant segments of world society, epistemic disciplines from literature to physics [Ibid.] operate within the postmodern, whilst the real resembles more the city of Las Vegas than, say, Brasilia, one is perplexed to see how modernist cosmopolitan law can operate in such an environment. Modernist simplicity has been lost and postmodern complexity has become the norm. The belief of human beings in human progress (as this peaked in the *belle époque*) becomes anxiety for more choice (which incidentally becomes a new tyranny).

Let us elaborate in the matter by offering the reader the fragmented picture observed in legal terms. In this fragmented image, cosmopolitan law ought to actually cater for a new sense of global justice [Ruddall, 2014, p. 759–760]. In turn, global justice ought to be served by global institutions. However, whilst this view is in

⁹ Dibadj, for instance, calls the schools of legal feminism and critical race ‘outsider schools’: [Dibadj, 2006–2007, p. 408].

principle accepted, one cannot escape the reality that the death of the nation State comes with more spasmodic movements and, therefore, more powerful movements on its part. The death of the nation State effectively makes the rise of cosmopolitan law more onerous and challenging. Can then this new sense of cosmopolitan justice be properly achieved when the nation State resists the unifying essence of contemporary cosmopolitan law? Or does this new image of law, wherein cosmopolitan law fights its very modernist mirrored face (in the form of the nation State), is one which amounts to a postmodern legal pastiche (effectively one which is not that different to the postmodern social pastiche)? The answer is found on democratic legitimation. It is democratic cosmopolitan institutions which ought to promote cosmopolitan law in postmodernity. Democratic legitimation is now considered to be a *sine qua non* in new forms of governance in transnational spaces, as Habermas put it [Habermas, 2008, p. 445]. Yet, quite paradoxically, the creation of regional and global institutions is not always offered and guaranteed democratic legitimacy. The cosmopolitan in law does not always echo the democratic successes of the nation State (where and when these occurred). The creation of cosmopolitan institutions does not actually always come with democratic guarantees. Let us, therefore, beware: cosmopolitan law ought to be served by cosmopolitan institutions, which *will have* to be democratically legitimised. The authors in support of cosmopolitan law often defend such a law without offering solutions guaranteeing democratic legitimacy. This is problematic in itself. In the author's opinion, cosmopolitan law ought to be served by technocrats on the basis that they are democratically legitimised.

The postmodern social operates effectively in contradiction with certain of the tenets of cosmopolitan law (and *vice versa*), even though it has been accepted that the very essence of cosmopolitan law is one which makes allowance for differential, relativistic and culturalist matter. Thus, European human rights judges, very much like their US Supreme Court colleagues, whilst largely dancing to the tune of legal modernity, live in a postmodern culture.¹⁰ The ECtHR's Grand Chamber judgment in *Lautsi and Others v Italy* [2011] readily proves the point. Yet, cosmopolitan law ought to remain faithful to modernity, even when it accepts and digests the diverse, as this emanates from the social. Cosmopolitan is different in this respect. It accepts 'chaos' (or 'diversity') only where it accepts diversity. Consequently, the postmodern social and the cosmopolitan relativistic are not automatically compatible (as ought to be the case).

¹⁰ On US Supreme Court Justices and postmodern culture see: [Feldman, 1999–2000, p. 706].

Conclusion

In a rather modernist way, this analytical exposition on cosmopolitan law in postmodernity ought to be concluded. The first remark to be made is that cosmopolitan law as a concept is worthy of greater exploration. Currently, the term is used neither in the law school nor in legal practice. One might be tempted to conclude that the lack of use of the term may signify its non-existence. Equally, defining the concept, as the author attempted to do herein, may not signify its existence [Bäck, 2000, p. 164].¹¹ Yet, cosmopolitan law is an apparent functional legal reality within the postmodern. European human rights law probably comes closest to the ideal of cosmopolitan law. Second, postmodernity has now superseded almost all tenets of the social, cosmopolitan law resisting the postmodern flood (because of the rather modernist upbringing of such a law). Third, cosmopolitan law is defined by a central circle of modernist ideal but also by a rather wider circle of postmodernist character. The core of cosmopolitan law is fundamentally modern, its periphery being post-modern. Fourth, one should not be overly optimistic as to the remit of contemporary cosmopolitan law (e.g. anticipate the creation of world type of governance). Cosmopolitan law has already achieved much in postmodern Europe. Let us, therefore, be permitted to sustain a more pragmatic thesis in a world of divisions. After all, a good cosmopolitan would have to realistically abide to certain postmodern diversity in the operations of our predominantly modernist law.

References

- Bäck A.T.* Aristotle's Theory of Predication. Brill, 2000.
- Berhabib S.* Cosmopolitanism and Democracy: From Kant to Habermas // Fikru Wa Fann. A Publication of the Goethe Institute. <<http://www.goethe.de/ges/phi/prj/ffs/the/a97/en9507770.htm>> (accessed 03 March 2015).
- Caudill D.S.* Arthur M. Goldberg Family Chair Lecture: Augustine and Calvin: Post-Modernism and Pluralism // Villanova Law Review. 2006. Vol. 51.
- Dibadj R.* Postmodernism, Representation, Law // University of Hawai'i Law Review. 2006–2007. Vol. 29.
- Feldman S.M.* The Supreme Court in a Postmodern World: A Flying Elephant // Minnesota Law Review. 1999–2000. Vol. 84.
- Habermas J.* A Political Constitution for the Pluralist World Society // Habermas J. Between Naturalism and Religion / transl. by C. Cronin. Polity, 2008a.
- Habermas J.* The Constitutionalization of International Law and the Legitimation Problems of a Constitution for World Society // Constellations. 2008b. Vol. 15.

¹¹ Citing Aristotle, An. Po. 72a18–24; 76a32–36.

Kant I. Die Metaphysik der Sitten in zwei Theilen, Rechtslehre, Tugendlehr. Nebst den kleineren Abhandlungen zur Moral and Politik. Modes & Baumann, 1838.

Koua Poirrez v France. 2003. ECtHR App 40892/98.

Lautsi and Others v Italy. 2011. ECtHR App 30814/06.

Orwell G. Nineteen Eighty-Four. Harcourt: Brace & Co., 1949.

Protocol 11 to ECHR.

Romeo G. Measuring Cosmopolitanism in Europe: Standards of Judicial Scrutiny Over the Recognition of Rights to Non-Citizens // Cambridge Journal of International and Comparative Law. 2014. No. 3.

Ruddall J. A Cartography of Cosmopolitanism: Particularising the Universal // Cambridge Journal of International and Comparative Law. 2014. No. 3.

Stone Sweet A. A Cosmopolitan Legal Order: Constitutional Pluralism and Rights Adjudication in Europe // Global Constitutionalism. 2012. No. 1.

The Smashing Pumpkins. Bullet with Butterfly Wings. 1995.

Todd D. You Are What You Buy: Postmodern Consumerism and the Construction of Self // Hohonu. 2012. Vol. 10. P. 48–50.

Toynbee A. A Study of History. Vol. 8. OUP, 1954.

Vertovec S., Cohen R. Conceiving Cosmopolitanism. Theory, Context, and Practice. OUP, 2002.

Ш51 XVI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества [Текст] : в 4 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2016. — 100 экз. — ISBN 978-5-7598-1340-8 (в обл.).

Кн. 1. — 863, [1] с. — ISBN 978-5-7598-1341-5 (кн. 1).

Сборник составлен по итогам XVI Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, организованной Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и проходившей 7–10 апреля 2015 г. в Москве.

Обсуждаются специальные темы «Глобальные тренды и экономическое развитие в России: старые вызовы и новые риски», «Приоритеты социальной политики», «Реформы: причины успехов и неудач», «Спрос на право: факторы и движущие силы», «Пути развития профессионального и высшего образования в условиях экономической турбулентности» и «Возможности роста в условиях кризиса: взгляд бизнеса», которым были посвящены пленарные заседания. Рассматриваются также следующие темы: макроэкономика и экономический рост, затраты, выпуск и производительность в межстрановом контексте, теоретическая экономика, банки и финансы, экономика и право. Представлены результаты проведенных в ВШЭ исследований в области социальной политики, трудовых отношений, финансов, теории рынков и пространственной экономики.

Для социологов, экономистов, политологов, финансистов, юристов, а также студентов, аспирантов и преподавателей вузов. Книга может быть полезна всем, кто интересуется проблемами и перспективами реформирования российской экономики.

УДК 330.101.5(063)
ББК 65.012

Научное издание

XVI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества

В четырех книгах
Книга 1

Зав. редакцией *Е.А. Бережнова*
Редакторы *А.А. Архипова, Г.Е. Шерихова*
Художественный редактор *А.М. Павлов*
Компьютерная верстка и графика: *О.А. Быстрова, С.В. Родионова*
Корректоры *Е.Е. Андреева, М.С. Ковалева*

Подписано в печать 12.04.2016. Формат 60×88 1/16. Гарнитура Newton
Усл. печ. л. 52,4. Уч.-изд. л. 53,7. Тираж 100 экз. Изд. № 2007

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
101000, Москва, ул. Мясницкая, 20
Тел./факс: (499) 611-15-52