

Вопросы ЭКОНОМИКИTM

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Современные факторы
динамики валютного курса рубля

От трансакционных издержек —
к трансакционной ценности

Универсальный базовый доход:
концепция и ее перспективы

8

2 0 2 0

ВСЕРОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

Вопросы ЭКОНОМИКИTM

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ВЫХОДИТ С 1929 г.

август

8

2020

Редакционная коллегия

О. И. Ананьин, Р. С. Гринберг, Н. И. Иванова, А. Я. Котковский (исполняющий обязанности главного редактора), **Я. И. Кузьминов, В. А. Мау, А. Д. Некипелов, Р. М. Нуреев, Г. Х. Попов, С. Н. Попов** (ответственный секретарь), **Вад. В. Радаев, А. Я. Рубинштейн, Д. Е. Сорокин, Е. Г. Ясин**

Х. Канамори (Япония), **Гж. Колодко** (Польша), **Л. Конг** (Китай), **Л. Чаба** (Венгрия),
М. Эллман (Нидерланды), **М. Эмерсон** (Великобритания)

МОСКВА

Voprosy Ekonomiki

[Issues of Economics]

Since 1929

August

8

2020

EDITORIAL BOARD

Oleg Ananyin

National Research University
Higher School of Economics,
Russian Federation

Ruslan Grinberg

Institute of Economics, Russian Academy
of Sciences, Russian Federation

Natalya Ivanova

Primakov Institute of World Economy and
International Relations, Russian Academy
of Sciences, Russian Federation

Andrey Kotkovsky (Executive Editor)

NP “Voprosy Ekonomiki”,
Russian Federation

Yaroslav Kouzminov

National Research University
Higher School of Economics,
Russian Federation

Vladimir Mau

Russian Presidential Academy of National
Economy and Public Administration,
Russian Federation

Alexander Nekipelov

Moscow School of Economics,
Lomonosov Moscow State University,
Russian Federation

Rustem Nureev

National Research University
Higher School of Economics,
Russian Federation

Gavriil Popov

International University in Moscow,
Russian Federation

Sergey Popov (Executive Secretary)

NP “Voprosy Ekonomiki”,
Russian Federation

Vadim Radaev

National Research University
Higher School of Economics,
Russian Federation

Alexander Rubinstein

Institute of Economics,
Russian Academy of Sciences,
Russian Federation

Dmitry Sorokin

Financial University under
the Government of the RF,
Russian Federation

Evgeny Yasin

National Research University
Higher School of Economics,
Russian Federation

Hisao Kanamori (Japan), **Grzegorz Kolodko** (Poland), **Li Cong** (China), **László Csaba** (Hungary),
Michael Ellman (Netherlands), **Michael Emerson** (Great Britain)

AIMS AND SCOPE

Voprosy Ekonomiki is a leading Russian economic journal. It publishes the top theoretical and empirical research on macroeconomic policies and institutional reforms in Russia. The journal also welcomes more general submissions dealing with the political economy of institutional change as well as economic sociology, economic history, regional economic studies, analysis of particular markets and industries, international economics, and history of economic thought. *Voprosy Ekonomiki* serves as an important forum for the Russian economic community. All articles are subject to a rigorous peer-review process.

ISSN 0042-8736. Frequency: published monthly—12 Issues per year.

Publisher: NP “Redaktsiya zhurnala ‘Voprosy Ekonomiki’”.

Homepage: www.vopreco.ru. Email: mail@vopreco.ru

© 2020 NP “Voprosy Ekonomiki”. All rights reserved.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

- А. В. Божечкова, С. Г. Синельников-Мурылев, П. В. Трунин** —
Факторы динамики обменного курса рубля в 2000-е и 2010-е годы 5
- И. В. Прилепский** — Влияние внешней валютной позиции
на макроэкономическую политику 23
- Ф. С. Картаев, И. Д. Медведев** — Денежно-кредитная политика
и эффект переноса нефтяных цен в инфляцию 41

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

- Д. П. Фролов** — От транзакционных издержек — к транзакционной
ценности: преодолевая фрикционную парадигму 51
- К. А. Букин, М. И. Левин** — Модель эволюции предпочтений 82

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

- Р. И. Капелюшников** — Универсальный базовый доход: есть ли у него
будущее? 95

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

- Ю. М. Голанд** — Власть и бизнес в первые годы нэпа: «парафиновое дело» ... 128

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

- М. В. Клинова** — Государство и национальная конкурентоспособность
(на примере ЕС) 146

Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 159



CONTENTS

MONETARY POLICY

- A. V. Bozhechkova, S. G. Sinelnikov-Murylev, P. V. Trunin** — Factors of the Russian ruble exchange rate dynamics in the 2000s and 2010s..... 5
- I. V. Prilepskiy** — Impact of external currency exposures on macroeconomic policies..... 23
- P. S. Kartaev, I. D. Medvedev** — Monetary policy and the effect of the transfer of oil prices to inflation 41

ISSUES OF THEORY

- D. P. Frolov** — From transaction costs to transaction value: Overcoming the frictional paradigm 51
- K. A. Bukin, M. I. Levin** — A model of preferences evolution..... 82

DEBATING SOCIETY

- R. I. Kapeliushnikov** — Universal basic income: Does it have a future? 95

ECONOMIC HISTORY

- Yu. M. Goland** — Power and business in the first years of NEP: The paraffin case 128

RESEARCH NOTES

- M. V. Klinova** — The state and national competitiveness (*The case of EU*)..... 146

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Факторы динамики обменного курса рубля в 2000-е и 2010-е годы*

А. В. Божечкова^{1,2}, С. Г. Синельников-Мурылев³,
П. В. Трунин^{1,2}

¹ *Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ (Москва, Россия)*

² *Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара (Москва, Россия)*

³ *Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России
(Москва, Россия)*

Рассмотрены ключевые факторы динамики валютного курса рубля в 2000-е и 2010-е годы, проанализированы особенности функционирования российского валютного рынка в условиях инфляционного таргетирования и применения бюджетного правила. Определены основные теоретические подходы к моделированию динамики реального и номинального валютных курсов, включая поведенческие модели и монетарную модель валютного курса, гипотезу непокрытого процентного паритета. Выделены важнейшие факторы долго- и краткосрочной динамики валютного курса. Представлены результаты эконометрической оценки моделей реального и номинального курсов рубля, полученной на основе динамического метода наименьших квадратов. Выявлены ключевые факторы динамики номинального курса рубля: условия торговли, дифференциал ставок процента, индекс волатильности VIX, а также операции Минфина России с иностранной валютой. Долгосрочная траектория реального курса формируется под воздействием условий торговли, эффекта Балассы—Самуэльсона и динамики чистых иностранных активов частного сектора.

Ключевые слова: реальный валютный курс, номинальный валютный курс, рубль, условия торговли, эффект Балассы—Самуэльсона, бюджетное правило.
JEL: C32, E58, F41, O24.

Божечкова Александра Викторовна (bojchkova@anepa.ru), к. э. н., с. н. с. Центра изучения проблем центральных банков РАНХиГС, завлабораторией денежно-кредитной политики Института Гайдара; *Синельников-Мурылев Сергей Германович* (sinel@vavt.ru), д. э. н., проф., ректор ВАВТ; *Трунин Павел Вячеславович* (pt@ier.ru), д. э. н., директор Центра изучения проблем центральных банков РАНХиГС, руководитель научного направления «Макроэкономика и финансы» Института Гайдара.

* Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

Введение

Обменный курс национальной валюты — важный макроэкономический параметр, за его динамикой пристально следят экономические агенты. Он непосредственно влияет на конкурентоспособность национальных товаров, доходность национальных активов относительно иностранных, инфляционные процессы и другие экономические показатели. Органы денежно-кредитного регулирования многих стран учитывают динамику валютного курса при принятии решений в области денежно-кредитной политики (ДКП). При этом вопрос о факторах динамики обменного курса очень сложный. Курс выступает эндогенной переменной во многих теоретических моделях, причем как при рассмотрении финансовых рынков, так и при анализе реального сектора экономики.

Актуальность исследовательского вопроса о факторах колебаний обменного курса подчеркивается событиями начала 2020 г., когда Россия столкнулась с несколькими крупномасштабными шоками. Замедление мировой экономики вследствие стремительного распространения коронавируса, рост неопределенности, отток капитала с развивающихся рынков, снижение цен на нефть создали угрозу финансовой стабильности в нашей стране. Под давлением оказался валютный рынок: за февраль 2020 г. рубль обесценился по отношению к доллару на 6,3%, до 70 руб./долл., а за март 2020 г. — еще на 16,0%, до 77,7 руб./долл. Поэтому особый интерес представляют выявление реакции валютного курса на различные шоки в краткосрочном периоде, оценка его фундаментально обоснованных значений, анализ эффективности действий монетарных властей по поддержанию финансовой стабильности в кризисных условиях.

Важную роль в процессе курсообразования в последние годы играет новое бюджетное правило, введенное в феврале 2017 г. и предполагающее покупку (продажу) иностранной валюты на внутреннем валютном рынке ЦБ РФ по поручению Минфина России в зависимости от соотношения фактической и базовой цены на нефть. На основе последней рассчитывается отклонение ожидаемых нефтегазовых доходов от их базового уровня (при цене на нефть марки Urals на уровне 42,4 долл./барр. в 2020 г.) и определяется уровень расходов федерального бюджета.

Теоретические аспекты

При обсуждении динамики обменного курса и экономической политики прежде всего следует определить, о каком именно курсе идет речь. Экономические агенты чаще всего обращают внимание на номинальный курс, то есть на стоимость единицы одной валюты, выраженную в единицах другой. Однако не меньшее значение имеет реальный обменный курс, то есть номинальный курс, скорректированный на изменение уровня цен в национальной экономике и в странах — торговых партнерах (Krugman et al., 2012). Данный показатель — один из важнейших индикаторов конкурентоспособности стран на мировом рынке и отражает покупательную способность национальной валюты относительно зарубежной.

Краткосрочная динамика номинального валютного курса обычно характеризуется соотношением спроса и предложения на валютном рынке под влиянием ожиданий экономических агентов и их реакции на множество новостных шоков. Из-за жесткости цен реальный валютный курс в краткосрочном периоде изменяется синхронно с номинальным. Однако, как показали эмпирические исследования (Froot, Rogoff, 1995; MacDonald, 2007), в долгосрочном периоде колебания реального курса происходят относительно некоторого тренда, сформированного под действием фундаментальных факторов. Влияние временных факторов может отклонить курс от долгосрочной траектории, после чего он будет возвращаться к долгосрочному равновесию. При этом важно, что одни и те же значения реального курса могут достигаться за счет различных сочетаний номинального курса и ценовой динамики. Здесь существенными вопросами представляются, во-первых, оценка фундаментально обоснованного валютного курса рубля, к которому так или иначе после краткосрочных всплесков будет сходить динамика валютного курса; во-вторых, проведение денежными властями политики, предотвращающей избыточную волатильность номинального курса и его существенные отклонения от значений, обусловленных фундаментальными факторами. Отметим, что избыточные колебания валютного курса сопровождаются повышением рисков для финансовой стабильности, а также могут приводить к усилению инфляционного давления. В подобных условиях монетарные власти могут реализовывать меры по поддержке финансовой стабильности, в том числе для предотвращения значительных колебаний обменного курса.

В долгосрочной перспективе динамика реального и номинального валютных курсов может существенно различаться. Их величина определяется различными наборами факторов, а механизмы влияния одних и тех же факторов на номинальный и реальный валютные курсы могут заметно отличаться. Так, изменения номинального валютного курса, как правило, зависят от факторов соотношения спроса на национальную валюту и ее предложения (ставка процента, денежная масса и др.). Реальный валютный курс в теоретической литературе обычно рассматривается как относительная цена неторгуемых товаров в национальной и зарубежной экономике¹. В связи с этим долгосрочная динамика реального валютного курса определяется набором фундаментальных факторов, соотношением уровней цен на неторгуемые товары между странами (производительность труда, условия торговли, государственные расходы и др.).

¹ Пусть потребительские корзины национальной и зарубежной экономики состоят из неторгуемых и торгуемых товаров. При выполнении условия паритета покупательной способности для сектора торгуемых товаров реальный валютный курс выражается следующей формулой:

$$RER_t = \frac{P_t}{S_t P_t^*} = \frac{(P_t^N)^{\alpha} (P_t^T)^{1-\alpha}}{(S_t P_t^{*N})^{\alpha} (P_t^{*T})^{1-\alpha}} = \frac{(P_t^N)^{\alpha}}{(S_t P_t^{*N})^{\alpha}},$$

где: RER_t — реальный валютный курс; S_t — номинальный валютный курс; P_t — уровень цен в национальной экономике; P_t^N — уровень цен на неторгуемые товары в национальной экономике; P_t^T — уровень цен на торгуемые товары в национальной экономике; * — обозначение тех же величин для зарубежной экономики; α — доля неторгуемых товаров в потребительской корзине; $1-\alpha$ — доля торгуемых товаров в потребительской корзине (De Gregorio, Wolf, 1994; MacDonald, 2007).

Рассмотрим модели и факторы номинального и реального валютных курсов подробнее. Современные теоретические работы, посвященные факторам формирования валютных курсов, основаны на моделях частного и общего равновесия, описывающих механизмы влияния различных факторов на динамику валютного курса. Среди классических моделей номинального валютного курса можно выделить модель непокрытого процентного паритета (Sarno, Taylor, 2002), монетарную модель с гибким и жестким ценообразованием (Frenkel, 1976; Mussa, 1976, 1982), модель портфельного баланса (McKinnon, 1969; Dornbusch, Fischer, 1980; Дорнбуш, Фишер, 1997), динамическую модель общего равновесия (Obstfeld, Rogoff, 1995), модель с учетом микроструктуры валютного рынка (Bacchetta, van Wincoop, 2006; De Grauwe, Grimaldi, 2005, 2006) и др.

К ключевым факторам динамики номинальных валютных курсов, проанализированных в данных моделях, можно отнести текущие и будущие различия в номинальных процентных ставках внутри страны и за рубежом, соотношение предложения денег, ожидаемых темпов инфляции и совокупного выпуска в национальной и зарубежной экономике, условия торговли, государственные расходы, потоки капитала и др. Так, обменный курс реагирует на новую информацию о текущих и ожидаемых значениях внутренних и зарубежных процентных ставок. При прочих равных условиях, увеличение текущей или ожидаемой внутренней номинальной процентной ставки приведет к росту спроса на национальные активы и на национальную валюту и к ее укреплению. Рост выпуска в национальной экономике может вызвать повышение спроса на деньги, увеличивая ставку процента на денежном рынке, стимулируя спрос на национальную валюту и укрепляя ее позиции на валютном рынке. Стимулирующая налогово-бюджетная политика, при прочих равных условиях, может способствовать укреплению национальной валюты (из-за повышательного влияния на внутреннюю ставку процента), что определяет рост импорта, уменьшение чистого экспорта на величину изменения государственных расходов при неизменном уровне выпуска.

Выводы из теоретических моделей свидетельствуют о том, что увеличение денежного предложения в краткосрочном периоде, как правило, вызывает снижение ставки процента, рост инфляции, отток капитала и обесценение национальной валюты. По мере приспособления цен реальная денежная масса уменьшается, что приводит к увеличению ставки процента и укреплению национальной валюты в номинальном выражении в долгосрочной перспективе (Wickens, 2008). Отметим, что в современных эмпирических исследованиях (Martinsen et al., 2017; Akram, 2019) при моделировании динамики номинального валютного курса все больше внимания уделяют факторам глобальных и страновых рисков, индикаторам волатильности на финансовых рынках, оказывающей существенное влияние на ожидания инвесторов, потоки капитала между странами, бегство капитала в безрисковые активы развитых стран в кризисных условиях или, напротив, приток портфельных инвестиций на развивающиеся рынки в благоприятной фазе экономического цикла.

Одна из основных концепций реального валютного курса — концепция паритета покупательной способности (ППС). Абсолютный ППС

предполагает равенство стоимости потребительских корзин в национальной и зарубежной экономике, означающее постоянство реального валютного курса ($RER_t = P_t/S_tP_t^* = 1$), или, в более широкой постановке, его стационарность (Froot, Rogoff, 1995; Taylor, Taylor, 2004).

В эмпирических исследованиях были выявлены факты отклонения курсов валют большинства стран от условия ППС. Фактически это означает невыполнение на практике предпосылок концепции ППС в силу наличия неторгуемых товаров, неоднородности потребительских корзин в разных странах, существования монопольных рынков и ценовой дискриминации, издержек внешней торговли и т. д. Непостоянство во времени реального валютного курса, или, в более общей форме, его нестационарность, обуславливает необходимость выявить факторы его долгосрочной траектории. Это привело к активному развитию теоретических моделей, определяющих фундаментальные долго- и краткосрочные факторы реального валютного курса. В их числе можно выделить модели фундаментального равновесного курса (Williamson, 1983), поведенческого равновесного курса (Edwards, 1988; MacDonald, 1998), естественного реального курса (Stein, 1994) и др.

Отметим, что основная идея данных моделей заключается в том, что в долгосрочной перспективе динамика реального курса описывается некоторым трендом, сформированным под воздействием фундаментальных факторов. К их числу можно отнести факторы относительного спроса на национальные товары и их предложения по сравнению с импортными: дифференциал производительности страны по отношению к ее основным торговым партнерам, условия торговли, величину чистых иностранных активов, государственные расходы на конечное потребление и т. д.

Сокращение разрыва в производительности труда в национальной и зарубежной экономике в силу действия эффекта Балассы—Самуэльсона приводит к укреплению национальной валюты в реальном выражении, поскольку рост производительности труда фактически означает удешевление отечественных товаров по сравнению с импортными и повышение их конкурентоспособности на мировом рынке. Это увеличивает относительный спрос на отечественные товары и вызывает укрепление национальной валюты (Ballassa, 1964; Samuelson, 1964). Кроме того, в соответствии с моделью Балассы—Самуэльсона рост производительности в секторе торгуемых товаров ведет к повышению номинальной заработной платы в экономике в целом (в том числе в неторгуемом секторе) из-за эффекта ее выравнивания, обусловленного мобильностью труда внутри страны. В результате растут цены в секторе неторгуемых товаров и укрепляется реальный валютный курс.

Улучшение условий торговли, повышая уровень благосостояния экономических агентов, способствует расширению внутреннего спроса, удорожанию неторгуемых товаров и укреплению реального обменного курса национальной валюты.

Как правило, на практике рост чистых иностранных активов сопровождается снижением валютного курса в связи с сокращением спроса на национальную валюту. Тем не менее в большинстве теоретических моделей равновесного валютного курса отмечается «эффект трансферта», выраженный в процентных платежах, которые поступают

от страны-заемщика к стране-кредитору и вызывают повышение реального обменного курса ее валюты в долгосрочной перспективе (Lane, Milesi-Ferretti, 2004; Christopoulos et al., 2012). Поэтому можно говорить о неоднозначном влиянии данного фактора на реальный валютный курс.

Предполагается, что в долгосрочной перспективе увеличение относительной величины расходов на конечное потребление органов государственного управления способствует повышению цен на неторгуемые товары и соответственно укреплению реального обменного курса (Galstyan, Lane, 2009). Кроме того, рост государственных расходов может обеспечивать повышение заработной платы в бюджетном секторе. В результате выравнивания заработной платы между секторами экономики растут издержки производителей в секторе неторгуемых товаров, повышается уровень цен в нем и укрепляется реальный обменный курс национальной валюты. Но субсидирование цен на неторгуемые товары, например услуги жилищно-коммунального сектора, приводит к ослаблению или более медленному росту курса национальной валюты в реальном выражении.

Перечень приведенных факторов не исчерпывающий. Тем не менее он дает представление о ключевых механизмах формирования реального валютного курса, включая факторы со стороны платежного баланса, а также внутренние факторы — меры экономической политики и состояние реального сектора экономики.

Анализ российского валютного рынка

Одна из ключевых трудностей оценки моделей валютного курса на российских данных — неоднородность режима ДКП, определяющая различные механизмы и скорость подстройки курса к равновесию.

До мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, прежде всего рост мировых цен на нефть, обеспечила значительный приток иностранной валюты в российскую экономику по счету текущих операций. Помимо этого, в 2006–2007 гг. профицитный финансовый счет оказался дополнительным источником притока иностранной валюты в страну. В условиях режима квазификсированного номинального валютного курса, пытаясь сдерживать номинальное укрепление рубля, Банк России проводил масштабные покупки иностранной валюты, увеличивая денежное предложение и создавая монетарные предпосылки инфляции. В результате реальный валютный курс повышался в силу более быстрого роста цен в российской экономике по сравнению с важнейшими торговыми партнерами.

Отметим, что среди ключевых факторов укрепления рубля в реальном выражении в период до мирового финансового кризиса в литературе (Сосунов, Шумилов, 2005; Spatafora, Stavrev, 2003; Ivanova, 2007; Гурвич и др., 2008; Сосунов, Ушаков, 2009; Трунин и др., 2010) выделяют непрерывное улучшение условий торговли, рост государственных расходов на конечное потребление, а также приток иностранного капитала в российский частный сектор. Помимо этого, существенную роль в укреплении национальной валюты сыграл эффект Балассы–Самуэльсона. На протяжении 2000-х годов российская

экономика характеризовалась опережающими темпами роста производительности труда по сравнению с рядом развитых стран — торговых партнеров (Гурвич и др., 2008; Божечкова, Трунин, 2015). По оценкам в: Полбин и др., 2019, полученным на основе VECM-модели с марковскими переключениями режимов, приспособление реального курса к долгосрочному равновесию в ответ на шоки цен на нефть в условиях негибкого курсообразования занимало около двух лет.

После мирового финансового кризиса по мере повышения гибкости механизмов курсообразования динамика номинального и реального эффективных валютных курсов оказалась практически синхронной (рис. 1). Подстройка реального валютного курса рубля к различным шокам стала осуществляться в течение двух–трех месяцев (Полбин и др., 2019), преимущественно за счет изменения номинального курса. В 2010–2013 гг. Банк России проводил курсовую политику в рамках режима управляемого плавающего валютного курса, постепенно повышая гибкость курсообразования, поэтапно расширяя операционный интервал допустимых значений рублевой стоимости бивалютной корзины, а также сокращая величину накопленных за период интервенций, приводящих к сдвигу границ операционного интервала. В этих условиях реальный курс рубля достиг своего исторического максимума в марте 2013 г.

Важнейшим моментом для валютной политики стал ноябрь 2014 г. Тогда в кризисных условиях Банк России перешел к плавающему валютному курсу, оставив за собой право проводить операции на внутреннем валютном рынке лишь в случае угроз для финансовой стабильности.

Среди ключевых факторов динамики валютного курса в последнее десятилетие можно выделить дифференциал ставок процента по российским и зарубежным активам, который поддерживался мягкой монетарной политикой ряда развитых стран, направленной на стимулирование экономики в период после мирового финансового кризиса. Отметим также жесткую процентную политику Банка России в период валютного кризиса 2014 — начала 2015 г. и ее медленное смягчение впоследствии.



Источник: расчеты авторов.

Рис. 1

Как и до мирового финансового кризиса, важным фактором динамики валютного курса рубля в 2010-е годы оставались условия торговли. В частности, до кризиса в условиях стабильного роста цен на нефть данный фактор способствовал укреплению национальной валюты, а после кризиса эпизоды существенного падения цен на нефть сопровождались снижением валютного курса рубля.

Так, более чем двукратное падение цен на нефть в 2014 г. (цена на нефть марки Brent в июне 2014 г. достигала 111 долл./барр., но к январю следующего года опустилась до 50 долл./барр.) вызвало сильное снижение курса рубля. Как отмечалось выше, падение рубля за I кв. 2020 г. на 25,6% также в значительной степени обусловлено снижением цен на нефть из-за падения мирового производства вследствие карантинных мер, направленных на предотвращение распространения коронавируса, и распада сделки ОПЕК+.

В 2013 — I кв. 2020 г., за исключением периода резкого ослабления рубля в 2014 г., динамика курса российского рубля в целом была близка к динамике валют других развивающихся стран, таргетирующих инфляцию. Но в 2014 г. рубль ослабел значительно сильнее их валют в связи с повышением геополитических рисков инвестирования в российские активы в условиях международных санкций.

С февраля 2017 г. дополнительным фактором курсовой динамики стало новое бюджетное правило, в рамках которого Банк России приступил к прямой конвертации дополнительных нефтегазовых доходов бюджета на валютном рынке. Дополнительные доходы, формируемые при превышении фактической цены на нефть над базовой, согласно бюджетному правилу, конвертируются в иностранную валюту и направляются на пополнение Фонда национального благосостояния (ФНБ). Минфин России ежемесячно рассчитывает ожидаемый объем нефтегазовых доходов, которые поступят в федеральный бюджет в текущем месяце. При этом учитываются фактически сложившиеся котировки на нефть марки Urals за предыдущий период, которые используются при расчете ставок налога на добычу полезных ископаемых и вывозной пошлины. Если ожидаемые нефтегазовые доходы оказываются выше (ниже) их базового уровня, рассчитанного при базовой цене на нефть, то осуществляется покупка (продажа) иностранной валюты в соответствующем объеме. В 2017 г. в рамках применения бюджетного правила на внутреннем валютном рынке в ФНБ было куплено 13,9 млрд долл., в 2018 г. — 35,3 млрд, в 2019 г. — 54,6 млрд долл.

Отметим, что реализация бюджетного правила в таком виде сама по себе нейтральна для денежного предложения и процентных ставок в экономике (Синельников-Мурылев, Трунин, 2015). Это обусловлено тем, что при покупке иностранной валюты на внутреннем рынке с целью пополнить ФНБ ЦБ РФ увеличивает денежное предложение, которое сократилось ранее на этапе уплаты налогов в бюджет. Однако данные операции могут оказывать влияние на валютный курс, особенно в периоды финансовой нестабильности.

В августе 2018 г. в условиях роста рисков в мировой экономике из-за проблем Турции и Аргентины, введения новых санкций против РФ и ожидания их дальнейшего ужесточения Банк России принял решение приостановить операции по приобретению иностранной валюты до конца сентября, а затем — до конца 2018 г.

Решение Банка России о приостановке покупок иностранной валюты на внутреннем рынке в рамках исполнения бюджетного правила позволило снизить давление на рубль и связанные с этим риски для финансовой стабильности. После стабилизации ситуации на внутреннем валютном рынке в конце 2018 г. Банк России принял решение возобновить регулярные покупки иностранной валюты с 15 января 2019 г.

Поскольку резкое ухудшение конъюнктуры в феврале–марте 2020 г. стало шоком для российского финансового рынка, ЦБ РФ принял решение с 9 марта не осуществлять покупку иностранной валюты на внутреннем рынке и начал ее упреждающую продажу, реализуя механизм бюджетного правила (для финансирования расходов/консолидации выпадающих доходов) и оказывая поддержку дешевеющему рублю. В этой связи важно, что в условиях функционирования нового бюджетного правила снижается зависимость между ценой на нефть и номинальным курсом рубля к доллару.

Так, в период с января 2013 по декабрь 2016 г. коэффициент парной корреляции, рассчитанный на ежемесячных данных, составил 0,99 (на уровне значимости 1%), а в период с февраля 2017 по март 2020 г. — 0,49 (также на уровне значимости 1%). Столь резкое снижение коэффициента корреляции свидетельствует об эффективности нового бюджетного правила, ослабляющего воздействие колебаний цен на нефть на номинальный курс рубля. Тем не менее снижение тесноты связи между ценами на нефть и валютным курсом рубля обусловлено и ростом волатильности обменного курса из-за санкций и действия других факторов.

Оценки моделей реального и номинального курсов рубля

Для анализа степени воздействия различных факторов на обменный курс рубля и оценки его фундаментально обоснованной траектории с целью построения прогнозов целесообразно оценивать модели как реального, так и номинального курса. Диапазон колебаний реального курса в долгосрочном периоде меньше, чем номинального, и его динамика слабее зависит от используемого режима валютного курса. При схожих колебаниях номинального и реального курсов в краткосрочном периоде в условиях жесткости цен в среднесрочном периоде реальный курс подстраивается к своим фундаментально обоснованным уровням, что позволяет лучше прогнозировать его динамику. Однако прогнозировать номинальный курс с помощью оцененных моделей реального курса сложнее, поскольку между их значениями отсутствует взаимно однозначное соответствие. Модель номинального курса позволяет непосредственно прогнозировать его значения. При этом номинальный курс очень волатилен и даже в долгосрочном периоде подвержен влиянию большого числа трудно прогнозируемых переменных, отражающих в том числе настроения экономических агентов, риски инвестиций в различные активы и пр.

Как отмечалось выше, фундаментальные факторы реального валютного курса выводятся из анализа моделей общего равновесия, предполагающих равновесие на рынках торгуемых и неторгуемых товаров,

денежном рынке, выполнение тождества платежного баланса с учетом предпосылок о режиме валютного курса и степени мобильности капитала между странами (Edwards, 1988; De Gregorio, Wolf, 1994; Christopoulos et al., 2012). В результате долгосрочная динамика реального валютного курса (RER) моделируется уравнением вида (1) и может быть описана набором таких фундаментальных факторов, как изменение относительной производительности труда (rel_prod), условий торговли (tot), государственных расходов (gov), чистых иностранных активов (nfa) и т. д.:

$$RER_t = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot rel_prod_t + \alpha_2 \cdot tot_t + \alpha_3 \cdot nfa_t + \alpha_4 \cdot gov_t + \varepsilon_t. \quad (1)$$

Для оценки данного уравнения мы используем динамический метод наименьших квадратов (DOLS), позволяющий получать несмещенные оценки коэффициентов на малых выборках, а также устранять автокорреляцию в остатках за счет добавления запаздывающих и опережающих разностей объясняющих переменных. Это особенно актуально для оценки модели номинального курса рубля (3).

Оценка коинтеграционного соотношения реального курса российского рубля и его фундаментальных факторов проведена на ежеквартальных данных за 1999–2019 гг. Выбор столь большого периода, включающего отрезки времени, на которых применялись разные режимы валютной политики, обусловлен изложенными выше особенностями моделирования реального курса, исходящими из наличия долгосрочных связей между реальным валютным курсом и его фундаментальными факторами. Например, эффект Балассы—Самуэльсона, предполагающий более крепкую национальную валюту в условиях более высокого уровня производительности труда в национальной экономике по сравнению со странами — торговыми партнерами, может быть выявлен лишь на длительных временных периодах. Дело в том, что изменение производительности труда — продолжительный процесс, связанный не только с внедрением новых технологий в производство, но и с повышением уровня человеческого капитала, обучением в процессе деятельности и т. д. (Aizenman, Lee, 2010; Torvik, 2001). Аналогично динамика цен при режиме фиксированного валютного курса, вызванная изменением денежной базы при меняющейся величине международных резервов, постепенно приводит к соответствующим изменениям реального валютного курса.

Все переменные, входящие в уравнение (2) по результатам ADF- и DF-GLS-тестов на наличие единичного корня, интегрированные первого порядка, и в соответствии с тестом Йохансена между ними существует одно коинтеграционное соотношение. Оцененное уравнение реального курса рубля к доллару имеет вид:

$$lRER_t = 2,82 + 0,889 \cdot lrel_prod_t + 0,410 \cdot lbrent_t - 0,008 \cdot nfa_t, \quad (2)$$

s.e.
0,291
0,148
0,065
0,002

$$R^2_{adj} = 0,93,$$

где: $lRER$ — логарифм реального валютного курса рубля к доллару (базисный индекс, 1 кв. 2010 г. = 100%, МВФ); $lrel_prod$ — логарифм отношения производительности труда в России к производительности

труда в США (измерялась как отношение базисного индекса промышленного производства к базисному индексу численности занятых) (МВФ); *lbrent* — логарифм реальной цены на нефть марки Brent (Bloomberg), дефлированной индексом цен производителей США (МВФ); *nfa* — отношение чистых иностранных активов частного сектора, измеренных как накопленная величина нетто-оттока капитала частного сектора к ВВП за предыдущие 4 квартала (%) (Банк России, Росстат).

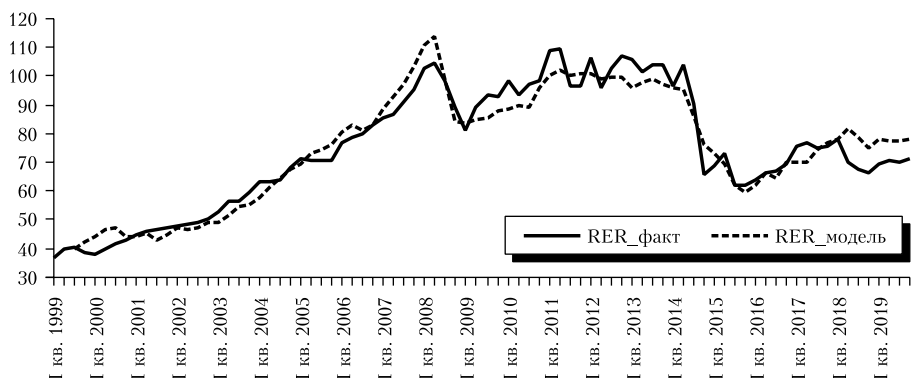
Полученные оценки коэффициентов согласуются с теоретическими представлениями. Так, рост относительной производительности труда, улучшение условий торговли, а также снижение величины чистых иностранных активов частного сектора приводят к укреплению рубля в реальном выражении (росту реального курса).

Фундаментально обоснованные значения реального курса рубля к доллару США, рассчитанные на основе коинтеграционного соотношения (2), представлены на рисунке 2. До мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. наблюдались периоды недооценки рубля, когда фактические значения курса оказывались ниже фундаментально обоснованного значения. Это, по всей видимости, обусловлено валютной политикой Банка России, направленной на противодействие чрезмерному номинальному укреплению национальной валюты. ЦБ РФ путем монетизации положительного сальдо платежного баланса удавалось предотвратить укрепление номинального курса рубля и на некоторое время — реального курса. Однако вызванная ростом денежного предложения инфляция постепенно приводила к повышению реального валютного курса.

После мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., по мере усиления гибкости механизмов курсообразования, вплоть до кризиса на валютном рынке в конце 2014 г. чаще наблюдались эпизоды переоценки рубля. В это время международные резервы ЦБ РФ сокращались. На протяжении последних двух лет значения фундаментально обоснованного курса рубля стабильно превышали фактические значения реального курса (аналогично периоду до кризиса 2008–2009 гг.), что связано с валютными интервенциями ЦБ по поручению Минфина России в рамках бюджетного правила, которые препятствовали укреплению рубля, то есть движению к его фундаментально обоснованным значениям. Так, в среднем недооценка рубля в реальном выражении в 2018–2019 гг. составляла 9,8%, а в 2005 — первом полугодии 2008 г. — 4,6%. Подобные различия, по всей видимости, определяются снижением тесноты связи между номинальным валютным курсом рубля и ценой на нефть в условиях функционирования нового бюджетного правила в последние годы.

До мирового финансового кризиса фактические и расчетные значения реального курса изменялись более синхронно, так как при увеличении последних из-за подорожания нефти фактический реальный курс тоже рос. Напомним, что вплоть до кризиса 2008–2009 гг. Банк России придерживался режима квазификсированного курса рубля, проводя интервенции для сдерживания укрепления рубля в номинальном выражении и эмитируя в этих целях национальную валюту. Такая эмиссия лишь отчасти компенсировалась стерилизацией за счет накопления ресурсов в суверенных фондах на счетах правительства РФ в ЦБ, и денежное предложение быстро росло, провоцируя рост инфляции

Фактические (RER_факт) и фундаментально обоснованные (RER_модель) значения реального курса рубля к доллару (в %, 1 кв. 2010 г. = 100%)



Источники: МВФ, расчеты авторов.

Рис. 2

(подробнее см.: Синельников-Мурылев, Трунин, 2015). В результате при стабильном номинальном курсе рубля его реальный курс повышался.

В период функционирования нового бюджетного правила разрыв между фактическими и модельными значениями вырос, поскольку при увеличении расчетных значений курса по мере роста цен на нефть фактические значения стали меньше зависеть от изменения условий торговли. При этом, в отличие от ситуации 2000-х годов, действующее бюджетное правило, как указано выше, нейтрально для денежного предложения. Иными словами, сдерживание укрепления рубля в период высоких цен на нефть не ведет к повышению инфляции, обеспечивая стабильность реального курса рубля.

На основе приведенной модели реального валютного курса (1) мы оценили модель номинального валютного курса рубля к доллару США. Ее вид аналогичен моделям из работ: Martinsen, 2017; Cheung et al., 2019; Akram, 2019. В этих работах номинальный курс выводится путем перенесения в правую часть уравнения уровней цен в отечественной и зарубежной экономике:

$$\begin{aligned} \ln l_{er_t} = & \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln p_t + \alpha_2 \cdot \ln p_t^* + \alpha_3 \cdot \ln y_t + \alpha_4 \cdot \ln y_t^* + \alpha_5 \cdot \ln tot_t + \\ & + \alpha_6 \cdot \ln(i_t - i_t^*) + \alpha_7 \cdot \ln fs_t + \varepsilon_t, \end{aligned} \quad (3)$$

где: $\ln l_{er}$ — логарифм номинального курса доллара к рублю (Банк России); $\ln p$ и $\ln p^*$ — уровни потребительских цен (базисные ИПЦ, 2010 г. = 100%) в России и США соответственно (МВФ); $\ln y$ и $\ln y^*$ — индексы производительности труда в РФ и США (МВФ); $\ln tot$ — логарифм цены на нефть марки Brent (Bloomberg); $\ln(i - i^*)$ — логарифм дифференциала однодневных ставок МІАСR и LIBOR (Банк России, Bloomberg); $\ln fs$ — индикатор финансовой стабильности (vix, vix_Russia, MSCI Russia, индекс ММВБ/МосБиржи) (Bloomberg).

В данном варианте модели в качестве характеристик состояния финансового счета платежного баланса выступают дифференциал ставок про-

цента и индикаторы финансовой стабильности. Результаты проверки рядов на единичный корень с использованием ADF- и DF-GLS-тестов показывают, что для всех рядов, помимо стационарного ряда логарифма индекса волатильности VIX, гипотеза о наличии единичного корня не отвергается.

Уравнение (3) оценивалось динамическим методом наименьших квадратов на периоде после перехода Банка России к режиму инфляционного таргетирования с февраля 2015 по декабрь 2019 г. Тест Йохансена показал наличие одного коинтеграционного соотношения валютного курса рубля к доллару США, цены на нефть и дифференциала ставок процента. Индекс волатильности VIX включался в модель как стационарная переменная. Значимое воздействие прочих факторов на валютный курс рубля не выявлено.

Выбор столь короткого периода по сравнению с моделью реального валютного курса рубля связан с необходимостью оценивать модель номинального курса в рамках однородного режима ДКП. С ноября 2014 г. Банк России перешел к режиму инфляционного таргетирования, прекратив влиять на уровень номинального валютного курса рубля с помощью валютных интервенций. Тем не менее еще в декабре 2014 г. в условиях кризиса на валютном рынке Банк России продолжал осуществлять значительные интервенции на рынке. Поэтому наши оценки начинаются с февраля 2015 г., когда пик ослабления рубля был преодолен.

В модель (3) включена фиктивная переменная (*dummy_BR*), принимающая значение 1 в период использования нового бюджетного правила, предписывающего накопление или расходование средств ФНБ Минфином России при разных уровнях цен на нефть по сравнению с ценой отсечения (с февраля 2017 по декабрь 2019 г.), и 0 в период с февраля 2015 по январь 2017 г. (до введения нового бюджетного правила). Фиктивная переменная включалась в модель как самостоятельно, так и во взаимодействии с переменной цены на нефть при предположении о значимых различиях в эластичности валютного курса по цене на нефть с учетом и без учета покупки/продажи Минфином России валюты в рамках бюджетного правила.

Отметим, что наличие бюджетного правила формально не противоречит тому, что валютный курс плавающий, но его воздействие на курс существенно, и механизм похож на традиционные валютные интервенции монетарных властей. Поэтому включить бюджетное правило в модель валютного курса рубля принципиально важно. Учесть операции Минфина России в модели в явном виде (объем его операций по покупке/продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке) сложно из-за малого количества точек для получения качественных оценок, а также коррелированности такой переменной с ценой на нефть.

Результаты оценки модели номинального курса доллара к рублю приведены в уравнении (4):

$$\begin{aligned} lNER_t = & 5,564 + 1,181 \cdot dummyBP + 0,318 \cdot ltot_t + \\ & + 0,283 \cdot ltot_t \cdot dummyBP - 0,112 \cdot (i_t - i_t^*) + 0,0426 \cdot lvix_t, \end{aligned} \quad (4)$$

$\begin{matrix} s.e. & 0,311 & 0,439 & 0,066 & 0,112 & 0,064 & 0,021 \end{matrix}$

$$R^2_{adj} = 0,82.$$

Как видно из уравнения (4), рост цены на нефть и дифференциала ставок процента, снижение российского индекса волатильности VIX ожидаемо приводят к росту курса (укреплению) рубля по отношению к доллару. Из уравнения (4) следует, что в период функционирования нового бюджетного правила резко ослабло влияние цен на нефть на валютный курс рубля (эластичность курса рубля к доллару США по цене на нефть снижается с 0,318 до 0,038). Это свидетельствует об эффективности функционирования бюджетного правила с точки зрения смягчения подверженности российского валютного рынка шокам условий торговли. Тем не менее эффективность бюджетного правила имеет существенные ограничения, связанные с объемом средств в ФНБ. При сохранении низких цен на нефть (ниже базовой) в течение длительного времени средства в нем могут исчерпаться. В связи с этим правило будет гарантированно работать при наличии достаточного объема средств в ФНБ, а также в ситуации высоких цен на нефть (выше базовой), когда происходит его пополнение. Вопрос о достаточном уровне накоплений в ФНБ, позволяющих сгладить колебания расходов бюджета в кризисных условиях, нетривиальный в связи с нестационарностью ряда условий торговли (цен на нефть), вследствие чего периоды низких или высоких цен на нефть могут быть очень продолжительными. Следовательно, накопить в ФНБ объем средств, достаточный для компенсации выпадающих доходов бюджета в период низких цен, крайне сложно, так как цены на нефть могут оставаться низкими на протяжении длительного времени.

Перейдем к оценке расчетных значений номинального курса рубля к доллару при различных сценариях развития экономической ситуации в России в зависимости от цен на нефть, ставок денежного рынка и индекса волатильности VIX на основе модели (4) (см.: Ведев и др., 2020; Полбин, Синельников-Мурылев, 2020). Во всех сценариях ставки монетарной политики ключевых мировых центральных банков сохраняются на уровне около 0.

В соответствии с первым сценарием среднегодовая цена на нефть марки Brent во втором полугодии 2020 г. и в 2021 г. составляет 35 долл./барр. При этом ключевая ставка ЦБ РФ и однодневная ставка MIACR в 2020 г. снижаются до 5% годовых и остаются на этом уровне в 2021 г. В этом случае среднегодовой курс рубля к доллару США составит во втором полугодии 2020 г. и в 2021 г. около 70 руб./долл.

В рамках второго сценария цена на нефть во втором полугодии 2020 г. составляет 35 долл./барр., а в 2021 г. увеличивается до 50 долл./барр. Ставка денежного рынка MIACR снижается до 5% годовых в 2020 г., а в 2021 г. — до 4,5%. При таком развитии событий курс рубля также существенно не изменится по сравнению с первым сценарием и будет находиться на уровне около 70 руб./долл. Несмотря на рост цен на нефть в 2021 г., действие бюджетного правила и снижение процентных ставок в РФ не приведут к значительному укреплению рубля.

Третий сценарий предполагает, что цена на нефть марки Brent во втором полугодии 2020 г. и в 2021 г. вырастет до 50 долл./барр. В этом случае однодневная ставка MIACR снижается до 4,5% во втором полугодии 2020 г. и остается на этом уровне в 2021 г. Тогда расчетное значение обменного курса рубля составляет около 68 руб./долл.

Как показывают наши расчеты, в условиях сохранения финансовой стабильности, действия бюджетного правила и ответственной макроэкономической политики даже существенные колебания цен на нефть позволяют удерживать курс национальной валюты в достаточно узком диапазоне. Конечно, по мере роста цен на нефть, по всей видимости, будет наблюдаться дополнительный (не учтенный в модели) приток капитала, обусловленный повышением оптимизма относительно будущего развития экономики России. Наоборот, при снижении цен на нефть отток капитала может ускориться в связи с более высокой оценкой риска инвестиций в российские активы, что приведет к более значительному ослаблению рубля, чем предсказывают наши модели. Однако отчасти данный эффект позволяет учесть индекс волатильности VIX. Если рассчитать значения номинального валютного курса во всех сценариях при резком увеличении VIX до пиковых уровней, достигнутых в марте 2020 г., то дополнительное ослабление национальной валюты составит около 5%, или 3–4 рубля.

* * *

С учетом стабилизации российского валютного рынка в апреле — мае 2020 г. на уровне 70–75 руб./долл., наши оценки подтверждают, что принятые монетарными властями меры по поддержанию финансовой стабильности, включая продажу иностранной валюты из ФНБ в рамках бюджетного правила, а также операции на валютном рынке, связанные с продажей правительству контрольного пакета акций Сбербанка России, позволили удержать курс рубля вблизи равновесных значений². Действующая в России макроэкономическая институциональная конструкция, включающая режим таргетирования инфляции, плавающий курс рубля, бюджетное правило и макропруденциальную политику по поддержанию финансовой стабильности, позволяет сглаживать колебания валютного рынка даже в условиях масштабных изменений условий торговли.

Список литературы / References

- Божечкова А. В., Трунин П. В. (2015). Оценка фундаментально обоснованного реального курса рубля // Экономическое развитие России. № 2. С. 70–72. [Bozhechkova A. V., Trunin P. V. (2015). Estimation of fundamentally substantiated real exchange rate of the ruble. *Russian Economic Developments*, No. 2, pp. 70–72. (In Russian).]
- Ведев А., Дробышевский С., Кнобель А., Соколов И., Трунин П. (2020). Сценарии развития экономической ситуации в России в 2020 г. и предложения по макроэкономической политике // Мониторинг экономической ситуации в России. Специальный выпуск. № 106. [Vedev A., Drobyshevsky S., Knobel A., Sokolov I., Trunin P. (2020). Scenarios for the development of economic situation in Russia in 2020 and proposals for macroeconomic policy. *Monitoring of Russia's economic outlook*, Special issue, No. 106. (In Russian).]

² Оценки получены на основе моделей (2) и (4) при использовании фактических значений объясняющих переменных.

- Гурвич Е., Соколов В., Улюкаев А. (2008). Оценка вклада эффекта Балассы—Самуэльсона в динамику реального обменного курса рубля // Вопросы экономики. № 7. С. 12–30. [Gurvich E., Sokolov V., Ulyukaev A. (2008). The impact of the Balassa—Samuelson effect on the real ruble exchange rate: The assessment. *Voprosy Ekonomiki*, No. 7, pp. 12–30. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2008-7-12-30>
- Дорнбуш Г., Фишер С. (1997). Макроэкономика. М.: Инфра-М. [Dornbusch R., Fischer S. (1997). *Macroeconomics*. Moscow: Infra-M. (In Russian).]
- Полбин А. В., Синельников-Мурылев С. Г. (2020). Оценка простой модели системы одновременных уравнений для российских макроэкономических показателей (Научные труды № 180). М.: ИЭП. [Polbin A. V., Sinelnikov-Murylev S. G. (2020). A simple macro-econometric simultaneous equation model for the Russian economy. *IEP Working Papers*, No. 180. (In Russian).]
- Полбин А. В., Шумилов А. В., Бедин А. Ф., Куликов А. В. (2019). Модель реального обменного курса рубля с марковскими переключениями режимов // Прикладная эконометрика. № 3. С. 32–55. [Polbin A. V., Shumilov A. V., Bedin A. F., Kulikov A. V. (2019). Modeling real exchange rate of the Russian ruble using Markov regime switching approach. *Applied Econometrics*, No. 3, pp. 32–50. (In Russian).]
- Синельников-Мурылев С. Г., Трунин П. В. (2015). Суверенные фонды благосостояния и денежная политика России // Финансовый журнал. № 3. С. 26–34. [Sinelnikov-Murylev S. G., Trunin P. V. (2015). Government wealth funds and monetary policy in Russia. *Financial Journal*, No. 3, pp. 26–34. (In Russian).]
- Сосунов К., Ушаков Н. (2009). Определение реального курса рубля и оценка политики долгосрочного таргетирования реального курса валюты // Журнал Новой экономической ассоциации. № 3–4. С. 97–122. [Sosunov K., Ushakov N. (2009). Determination of the real exchange rate of the ruble and assessment of long run policy of real exchange rate targeting. *Journal of the New Economic Association*, No. 3–4, pp. 97–122. (In Russian).]
- Сосунов К., Шумилов А. (2005). Оценивание равновесного реального обменного курса российского рубля // Экономический журнал ВШЭ. Т. 9, № 2. С. 216–229. [Sosunov K., Shumilov A. (2005). Estimation of the equilibrium real exchange rate of the Russian ruble. *HSE Economic Journal*, Vol. 9, No. 2, pp. 216–229. (In Russian).]
- Трунин П., Князев Д., Кудюкина Е. (2010). Анализ факторов динамики обменного курса рубля (Научные труды № 144Р). М.: ИЭП. [Trunin P., Knyazev D., Kudyukina E. (2010). Perspective issues in the CBR's exchange rate policy. *IEP Working Papers*, No. 144P. (In Russian).]
- Akram Q. F. (2019). Oil price drivers, geopolitical uncertainty and oil exporters' currencies. *Norges Bank Research Working Paper*, No. 15.
- Aizenman J., Lee J. (2010). Real exchange rate, mercantilism and the learning by doing externality. *Pacific Economic Review*, Vol. 15, No. 3, pp. 324–335. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2010.00505.x>
- Bacchetta P., Van Wincoop E. (2006). Can information heterogeneity explain the exchange rate determination puzzle? *American Economic Review*, Vol. 96, No. 3, pp. 552–576. <https://doi.org/10.1257/aer.96.3.552>
- Balassa B. (1964). The purchasing-power parity doctrine: A reappraisal. *Journal of Political Economy*, Vol. 72, No. 6, pp. 584–596. <https://doi.org/10.1086/258965>
- Cheung Y. W., Chinn M., Pascual A. G., Zhang Y. (2019). Exchange rate prediction redux: New models, new data, new currencies. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 95, pp. 332–362. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2018.03.010>
- Christopoulos D., Gente K., Leon-Ledesma M. (2012). Net foreign assets, productivity and real exchange rates in constrained economies. *European Economic Review*, Vol. 56, No. 3, pp. 295–316. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2011.10.001>

- De Grauwe P., Grimaldi M. (2005). Heterogeneity of agents, transactions costs and the exchange rate. *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 29, No. 4, pp. 691–719. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2004.01.004>
- De Grauwe P., Grimaldi M. (2006). Exchange rate puzzles: A tale of switching attractors. *European Economic Review*, Vol. 50, No. 1, pp. 1–33. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2004.07.005>
- De Gregorio, J. Wolf H. (1994). Terms of trade, productivity and the real exchange rate. *NBER Working Paper*, No. 4807. <https://doi.org/10.3386/w4807>
- Dornbusch R., Fischer S. (1980). Exchange rates and the current account. *American Economic Review*, Vol. 70, No. 5, pp. 960–971.
- Edwards S. (1988). Real and monetary determinants of real exchange rate behavior. *Journal of Development Economics*, No. 29, pp. 311–341. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(88\)90048-X](https://doi.org/10.1016/0304-3878(88)90048-X)
- Frenkel J. A. (1976). A monetary approach to the exchange rate: Doctrinal aspects and empirical evidence. *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 78, No. 2, pp. 200–224. <https://doi.org/10.2307/3439924>
- Froot K., Rogoff K. (1995). Perspectives on PPP and long-run real exchange rates. In: G. Grossman, K. Rogoff (eds.). *Handbook of international economics*. Amsterdam: Elsevier, pp. 1647–1688. [https://doi.org/10.1016/S1573-4404\(05\)80012-7](https://doi.org/10.1016/S1573-4404(05)80012-7)
- Ivanova N. (2007). Estimation of the equilibrium real ruble exchange rate by the trade balance method. *CEFIR Working Paper*, No. 102.
- Galstyan V., Lane P. T. (2009). The composition of government spending and the real exchange rate. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 41, No. 6, pp. 1233–1249. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2009.00254.x>
- Krugman P., Obstfeld M., Melitz M. (2012). *International economics: Theory and policy*. 9th ed. Addison-Wesley.
- Lane P. R., Milesi-Ferretti G. M. (2004). The transfer problem revisited: Net foreign assets and real exchange rates. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 86, No. 4, pp. 841–857. <https://doi.org/10.1162/0034653043125185>
- MacDonald R. (1998). What determines real exchange rates?: The long and the short of it. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, Vol. 8, No. 2, pp. 117–153. [https://doi.org/10.1016/S1042-4431\(98\)00028-6](https://doi.org/10.1016/S1042-4431(98)00028-6)
- MacDonald R. (2007). *Exchange rate economics: Theories and evidence*. New York: Taylor & Francis.
- Martinsen K. (2017). Norges Bank's BEER models for the Norwegian effective exchange rate. *Norges Bank Staff Memo*, No. 7.
- McKinnon R. I. (1969). Portfolio balance and international payments adjustment. In: R. A. Mundell, A. Swoboda (eds.). *Monetary problems of the international economy*. Chicago: University Chicago Press, pp. 199–234.
- Mussa M. (1976). The exchange rate, the balance of payments and monetary and fiscal policy under a regime of controlled floating. *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 78, No. 2, pp. 229–248. <https://doi.org/10.2307/3439926>
- Mussa M. (1982). A model of exchange rate dynamics. *Journal of Political Economy*, Vol. 90, No. 1, pp. 74–104. <https://doi.org/10.1086/261040>
- Obstfeld M., Rogoff K. (1995). Exchange rate redux. *Journal of Political Economy*, Vol. 103, No. 3, pp. 624–660. <https://doi.org/10.1086/261997>
- Samuelson P. (1964). Theoretical notes and trade problems. *Review of Economic and Statistics*, Vol. 46, No. 2, P. 145–154. <https://doi.org/10.2307/1928178>
- Sarno L., Taylor M. P. (2002). *The economics of exchange rate*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Spatafora N., Stavrev E. (2003). The equilibrium real exchange rate in a commodity exporting country: The case of Russia. *IMF Working Paper*, No. 03/93. <https://doi.org/10.5089/9781451851670.001>
- Stein J. L. (1994). The natural real exchange rate of the US dollar and determinants of capital flows. In: J. Williamson (ed.). *Estimating equilibrium exchange rate*. Washington, DC: Institute for International Economics.

- Taylor A., Taylor M. (2004). The purchasing power parity debate. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, No. 4, pp. 135–158. <https://doi.org/10.1257/0895330042632744>
- Torvik R. (2001). Learning by doing and the Dutch disease. *European Economic Review*, Vol. 45, No. 2, pp. 285–306. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(99\)00071-9](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(99)00071-9)
- Wickens M. (2008). *Macroeconomic theory: A dynamic general equilibrium approach*. Princeton: Princeton University Press.
- Williamson J. (1983). *The exchange rate system*. Cambridge, MA: MIT Press for the Institute for International Economics.
-

Factors of the Russian ruble exchange rate dynamics in the 2000s and 2010s

Alexandra V. Bozhechkova^{1,2}, Sergey G. Sinelnikov-Murylev³,
Pavel V. Trunin^{1,2,*}

Authors affiliation: ¹ Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia); ² Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow, Russia); ³ Russian Foreign Trade Academy (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: pt@iep.ru

The article discusses the key factors of the ruble exchange rate dynamics, analyzes the features of Russian currency market in the context of inflation targeting and the application of the budget rule. The basic theoretical approaches to modeling the dynamics of real and nominal exchange rates are presented, including behavioral models of the exchange rate, the monetary model of the exchange rate, and the hypothesis of uncovered interest parity. The most important factors of long-term and short-term dynamics of the exchange rate are revealed. The results of an econometric evaluation of the models of the real and nominal ruble exchange rates using dynamic least squares method (DOLS) are presented. It is shown that the key factors shaping the dynamics of the nominal ruble exchange rate are the terms of trade, the interest rate spread, the VIX volatility index, and the operations of the Russian Ministry of Finance under the budget rule. The long-term trajectory of the real exchange rate is formed by the terms of trade conditions, the Balassa–Samuelson effect, the dynamics of net foreign assets of the private sector.

Keywords: real exchange rate, nominal exchange rate, ruble, terms of trade, Balassa–Samuelson effect, budget rule.

JEL: C32, E58, F41, O24.

Влияние внешней валютной позиции на макроэкономическую политику

И. В. Прилепский^{1,2}

¹ *Экономическая экспертная группа (Москва, Россия)*

² *Научно-исследовательский финансовый институт
Министерства финансов Российской Федерации (Москва, Россия)*

На основе межстрановых панельных регрессий проанализировано влияние внешней валютной позиции на денежно-кредитную политику, режим обменного курса и ограничения на капитальные потоки. Установлено, что положительная чистая внешняя позиция (что, в частности, имеет место в РФ) ассоциируется с повышением автономности действий монетарных властей: в этом случае национальные ключевые ставки в меньшей степени реагируют на изменение политики ФРС США и ЕЦБ, а также на колебания валютного курса. Соответственно снижаются риски межстрановой синхронизации финансовых циклов, а центральные банки получают возможность в большей степени концентрироваться на поддержании ценовой стабильности. Значимое положительное влияние чистой внешней валютной позиции на гибкость курсового режима и либерализацию финансового счета выявлено только в рамках статических спецификаций, что, вероятно, связано с двунаправленным характером связей между стимулами к накоплению внешних активов и обязательств, с одной стороны, и данными элементами макроэкономической политики — с другой.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, курсовая политика, потоки капитала, валютная позиция, финансовый канал обменного курса.

JEL: E58, F62.

Введение

Невозможность одновременно поддерживать фиксированный режим обменного курса, полную либерализацию операций по финансовому счету и проводить независимую денежно-кредитную политику

Прилепский Илья Владимирович (iprilepskiy@eeg.ru), к. ф.-м. н., руководитель направления «Международная экономика» ЭЭГ, с. н. с. Центра бюджетного анализа и прогнозирования НИФИ.

(ДКП) («невозможная тройца») отмечалась как в теоретической (начиная с модели Манделла—Флеминга), так и в эмпирической литературе (например, см.: Klein, Shambaugh, 2015). Однако ряд экономистов (Hofmann, Takats, 2015; Cavallino, Sandri, 2018) обратили внимание на то, что в условиях усиления международной финансовой интеграции, с одной стороны, и сохранения доминирующей роли доллара в мировой финансовой системе — с другой, возможности центральных банков проводить автономную политику могут уменьшаться даже при поддержании гибкого режима обменного курса из-за опасений по поводу финансовой стабильности (в том числе ввиду наличия валютных дисбалансов в корпоративном секторе). Это относится и к странам со сравнительно высоким уровнем ограничений на потоки капитала: так, в Бразилии и Малайзии долларовые обязательства перед нерезидентами превышают 25% ВВП.

Риски, связанные с международной финансовой интеграцией, регулярно подчеркиваются в обзорах МВФ и Банка международных расчетов (БМР). Так, МВФ указывает на продолжение роста дисбалансов чистой международной инвестиционной позиции (IMF, 2019), несмотря на сокращение дисбалансов сальдо счета текущих операций после глобального кризиса 2008—2009 гг. Вместе с тем очевидно, что соответствующие риски более выражены для стран, у которых значительная доля внешних обязательств номинирована не в национальных, а в мировых резервных валютах (прежде всего это страны с формирующимся рынком).

В настоящей работе изучается влияние внешних позиций в иностранной валюте на элементы макроэкономической политики, связанные с «невозможной тройцей». Во-первых, исследуется воздействие внешней позиции на степень автономности ДКП. В узком смысле, такая автономность может оцениваться как величина, обратная чувствительности ключевой ставки к ставке в «базовой» экономике — США или еврозоне — в рамках правила Тейлора (Georgiadis, Zhu, 2019). В более широком — как возможность центральных банков в полной мере концентрироваться на своем мандате стабилизации инфляции (во многих странах — и выпуска), не опасаясь негативного влияния связанной с внешними шоками курсовой волатильности на финансовую стабильность. Подобная автономность существенно повышает возможности регуляторов проводить контрциклическую политику (особенно в ситуациях, когда деловые циклы в национальной и «базовой» экономиках находятся в разных фазах).

Во-вторых, изучается влияние валютной позиции на выбор режима курсовой политики. Хотя эмпирическая литература указывает на преимущества гибкого режима с точки зрения адаптации к «реальным» внешним шокам (шоки условий торговли или внешнего спроса), в условиях отрицательной внешней позиции из-за опасений по поводу эффектов внешних финансовых шоков центральный банк может отказаться применять плавающий курс.

В-третьих, представляет интерес анализ связи валютных позиций и степени либерализации финансового счета. Известно, что после кризиса 2008—2009 гг. многие страны (Южная Корея, Бразилия,

Индонезия) ужесточили контроль над потоками капитала, чтобы повысить предсказуемость условий на национальных финансовых рынках. Международные организации оценивают подобные меры как «последнюю линию обороны» в борьбе с финансовыми рисками ввиду их негативного влияния на, как минимум, развитие национального финансового сектора. Важно оценить, насколько наличие контроля над потоками капитала связано с ранее накопленными валютными дисбалансами.

Обзор литературы

Влияние чистой внешней позиции на ДКП давно обсуждается в литературе. Так, еще в начале 2000-х годов, когда глобальные дисбалансы были более чем вдвое меньше современных, эксперты отмечали (Lambert, Paul, 2002), что страны с формирующимся рынком вынуждены «следовать» за ужесточением ДКП развитых стран для предотвращения кризисов ликвидности, если их обязательства перед нерезидентами в иностранной валюте превышают активы, то есть если их чистая внешняя валютная позиция отрицательная. Среди наиболее актуальных эмпирических исследований по этому направлению следует выделить работу: Georgiadis, Zhu, 2019. Используя данные, аналогичные в: Bénétrix et al., 2019, и доступные до 2012 г., авторы приходят к следующим выводам: чувствительность ключевой ставки к ставке в «базовой» экономике — США или еврозоне — в рамках правила Тейлора повышается при ухудшении чистой внешней валютной позиции, особенно если а) эта позиция отрицательная; б) дисбаланс выступает следствием высокого уровня валютных долговых обязательств; в) имеет место ужесточение политики в «базовой» экономике.

Эти результаты увязывают с так называемым финансовым каналом влияния обменного курса на экономику. Данный канал проявляется в случае наличия у заемщиков нехеджированных обязательств в иностранной валюте: в результате ослабление курса национальной валюты может приводить к ухудшению оценок их кредитоспособности с соответствующим снижением предложения кредитования со стороны глобальных банков и инвесторов и ростом процентных ставок. Следствием становится торможение динамики инвестиций и выпуска; значимость данного канала показана, например, в работе: Kearns, Patel, 2016.

Влияние валютной позиции на курсовую политику нередко рассматривают в контексте «боязни плавающего курса» (fear of floating) — феномена, описанного в: Calvo, Reinhart, 2000, и заключающегося в ограничении волатильности курса даже центральными банками, которые официально декларируют его гибкость. В исследовании: Honig, 2005, в рамках probit-модели упорядоченного выбора установлено значимо отрицательное влияние индикатора внешней позиции банковского сектора¹ на гибкость режима обменного курса. Аналогично, в работе:

¹ Отношение разности внешних обязательств и активов к общему объему обязательств.

Kliatskova, Mikkelsen, 2015, выявлено положительное влияние внешнего валютного долга нефинансового частного сектора (в процентах ВВП) на объем валютных интервенций при понижательном давлении на курс национальной валюты.

Судя по всему, опасения резкого ухудшения балансов российских банков стали основной причиной отказа Банка России серьезно девальвировать рубль вслед за глубоким падением цен на нефть в 1998 г. и значительной задержки с проведением девальвации в 2008 г. Оба решения имели серьезные негативные последствия для экономики (Гурвич, 2016, 2017).

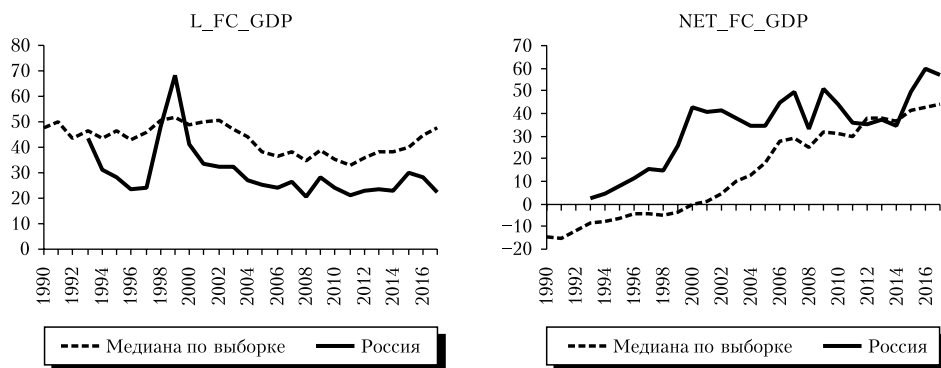
Влияние внешних финансовых переменных на степень открытости экономики для операций с капиталом, в отличие от влияния внешне-торговых переменных, изучено в литературе сравнительно слабо. Как правило, отмечается лишь положительное влияние индикаторов достаточности международных резервов на либерализацию финансового счета (Joyce, Noy, 2008; Bogdanov, 2014). По сравнению с перечисленными исследованиями, в данной работе анализируется влияние агрегированных на страновом уровне индикаторов внешних валютных позиций на ДКП (включая степень учета курсовых колебаний при формировании политики), режим обменного курса и ограничения на потоки капитала.

Данные и расчеты

Используется информация о внешней валютной позиции из работы сотрудников МВФ: Bénétrix et al., 2019: валовая и чистая внешняя позиция в иностранной валюте, валовые и чистые внешние долговые обязательства в иностранной валюте. Это годовые данные за 1990–2017 гг. для 38 стран (после исключения США и стран еврозоны). Выборка включает 11 развитых стран (по классификации МВФ) и 27 стран с формирующимся рынком, представляющих все регионы мира. Для примера: на рисунке 1 приведены динамика валовых (*l_fc*) и чистых (*net_fc*) внешних валютных обязательств в процентах ВВП для России, а также медианные значения по выборке.

Отметим сравнительно невысокий, ниже медианного, уровень валютных обязательств в российском случае, а также то, что чистая позиция, как правило, превосходит медианную по выборке. В динамике индикаторов можно выделить роль как объемных факторов, так и факторов курсовой переоценки. В отношении первой группы факторов прослеживаются, например, резкое снижение чистой позиции РФ в 2008 г. на фоне использования резервов Банка России для поддержания курса рубля во второй половине года, а также формирование тенденции к снижению валовой позиции РФ после введения секторальных санкций западных стран в 2014 г.; для медианы по выборке — тренд к росту чистой позиции, усилившийся после интенсификации накопления международных резервов с учетом уроков азиатского кризиса 1997–1999 гг. Что касается второй группы факторов, то резкое ослабление среднегодового курса рубля

**Валовые и чистые внешние валютные обязательства
(в % ВВП)**



Источник: Bénétrix et al., 2019.

Рис. 1

в 1999 г. вызвало рост как валовой, так и чистой позиции; напротив, поддержание курса в 2008 г. способствовало снижению обоих показателей. Для стран выборки в целом отчетливо видно влияние динамики номинального эффективного курса доллара (как валюты, доминирующей в структуре валютных активов и обязательств): его снижение в 2000–2007 гг. с переходом к росту после глобального финансового кризиса.

В качестве индикатора ДКП используются ключевые ставки. Определение «базовой» экономики (США или еврозона), политику которой отслеживает центральный банк рассматриваемой страны, соответствует работе: Shambaugh, 2004².

Для выявления фактического режима курсовой политики также использовалась классификация в: Shambaugh, 2004, основанная на анализе фактической волатильности обменного курса. Режим считается «жестко фиксированным» в год t ($hardpeg = 1$), если в течение предшествующего календарного года диапазон изменения курса «базовой» валюты не превышал $\pm 2\%$ либо курс менялся лишь однократно; «фиксированным» ($peg = 1$), если годовой диапазон изменения не превышал $\pm 5\%$ и не было месяца с диапазоном колебаний более $\pm 2\%$. Для предотвращения срабатывания данных критериев в ситуации, когда имеет место естественно низкая волатильность курса, исключается классификация режима как «фиксированного», если он не был таковым в предшествующий и последующий годы. Если режим не «фиксированный», то он считается «плавающим».

Всего по выборке 56% наблюдений классифицируются как «фиксированный» курсовой режим ($peg = 1$), в том числе 18% — как «жестко фиксированный» ($hardpeg = 1$). Для России в течение всего рассмат-

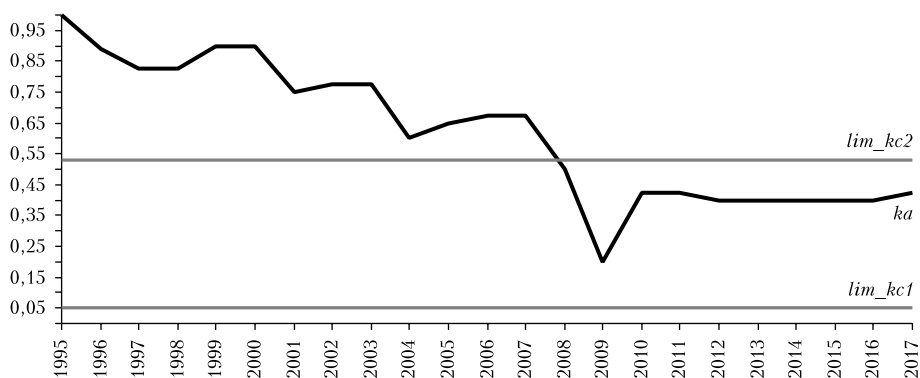
² Классификация (см.: Shambaugh, 2004) основана на наличии исторического опыта фиксирования/таргетирования курса национальной валюты по отношению к валюте «базовой» экономики. С учетом того, что в 2005–2014 гг. Банк России таргетировал бивалютную корзину, где вес курса доллара превышал 0,5, «базовой» экономикой для РФ при таком подходе оказываются США.

риваемого периода *hardpeg* = 0 (жесткой фиксации курса не было), в то время как «фиксированный» режим имел место в 1993–1995 гг. (период сдерживания крайне высокой инфляции) и в 2000–2007 гг. (период проведения Банком России политики сдерживания укрепления курса в условиях роста цен на нефть). Соответственно в остальные годы имел место «плавающий» режим курса.

В качестве показателя ограничений на потоки капитала используется индикатор *ka* из работы: Fernández et al., 2016, впоследствии распространенный авторами на период 1995–2017 гг. Он строится на основе базы данных МВФ (Annual report on exchange arrangements and exchange restrictions); 0 соответствует полной либерализации, 1 — абсолютной закрытости финансового счета³. Следуя работе: Georgiadis, Zhu, 2019, на основе этого непрерывного индикатора рассчитываются бинарные индикаторы высокой степени либерализации исходя из таких порогов (*lim_kc1* и *lim_kc2*), чтобы число наблюдений с «очень высокой» и «высокой» степенью либерализации равнялось числу наблюдений с «жестко фиксированным» и «фиксированным» курсом соответственно⁴. Как видно на рисунке 2, результирующие значения порогов составляют 0,05 и 0,53. После снятия в 2006–2007 гг. основных ограничений на операции с капиталом Россия перешла в категорию стран с «высокой» степенью либерализации.

Общее описание используемых переменных и рассматриваемых экономик приводится в Приложениях 1 и 2.

Индикатор ограничений на потоки капитала для России



Источники: Fernández et al., 2016; расчеты автора.

Рис. 2

³ Выбор в пользу индекса из работы: Fernández et al., 2016, вместо, например, широко используемого индекса из: Chinn, Ito, 2008, связан со стремлением рассмотреть именно ограничения на операции по финансовому счету, в то время как индекс из: Chinn, Ito, 2008, использует также информацию об ограничениях по текущему счету, множественных курсах, требованиях по репатриации экспортной выручки. Впрочем, коэффициент корреляции этих индексов близок к 1 (0,91).

⁴ «Высокой» степени либерализации отвечают 56% наблюдений, в том числе 18% — «очень высокой». Классификация носит эвристический характер (число наблюдений в категориях степени фиксации режима курса соответствует числу наблюдений в категориях либерализации финансового счета).

Денежно-кредитная политика

Следуя работе: Georgiadis, Zhu, 2019, анализируется влияние внешней валютной позиции на основе оценки правила Тейлора на панельных данных с фиксированными страновыми эффектами в форме:

$$i_{i,k} = \chi_k + \rho i_{i,k-1} + \kappa i_{k,t}^b + \zeta i_{k,t}^b \cdot ka_{k,t} + \eta i_{k,t}^b \cdot pos_{k,t} + \psi z_t + \lambda x_{k,t} + \zeta y_{k,t} \cdot pos_{k,t},$$

где: i — ключевая ставка; i^b — ключевая ставка «базовой» экономики; ka — индекс ограничений на потоки капитала; pos — индикаторы внешней валютной позиции (чистая/чистая долговая, net_fc/net_debt_fc ; валовая/валовая долговая, l_fc/l_debt_fc); z — вектор внешних объясняющих переменных; x — вектор внутренних объясняющих переменных.

В число внешних переменных входят изменения индикатора цен на энергоносители и индекса волатильности VIX как (обратной величины) прокси склонности глобальных инвесторов к риску ($d(\ln(energy))$, $d(vix)$)⁵. В число внутренних переменных включены прогнозы МВФ по росту ВВП (gdp_f ⁶) и инфляции ($infl_f$) на один год вперед; дополнительно могут включаться (подвектор y) изменение реального эффективного курса национальной валюты ($d(\ln(reer))$) и ее волатильность по отношению к валюте «базовой» экономики ($ervol$). Влияние внешней валютной позиции оценивается как коэффициенты при ее произведениях на ставку в «базовой» экономике и внутренние переменные y .

Уравнение (1) строится для стран с плавающим режимом обменного курса либо для более широкой группы с не жестко фиксированным режимом ($peg = 0$ либо $hardpeg = 0$); при этом из выборки исключаются наблюдения, приходящиеся на период так называемого «свободного падения» обменного курса (Rogoff et al., 2003), что соответствует годовой инфляции 40% и более⁷. Предполагаем, что для таких стран действительно имеет место правило вида (1) (центральные банки руководствуются, по крайней мере, прогнозами инфляции и выпуска). В этом случае состоятельность оценок коэффициентов и интерпретация их значимости не зависят от порядка интеграции переменных, поскольку (1) можно интерпретировать как модель коррекции ошибок (Pesaran, Shin, 1999).

⁵ В эмпирической литературе отсутствует консенсус о применении уровня или изменения индекса VIX в качестве индикатора мирового финансового цикла при оценке правила Тейлора. Следуя работе: Rey, 2015, где было показано, что изменения VIX в целом оказывают более выраженное и значимое влияние на индикаторы финансовой стабильности, которые могут учитывать центральные банки при формировании политики (доходность фондового рынка, кредитный рычаг), в данной работе выбрана спецификация с изменением VIX.

⁶ Краткосрочный прогноз роста включен в оценку как прокси для традиционного индикатора разрыва выпуска ввиду отсутствия надежных данных о последнем для стран с формирующимся рынком. В модели с фиксированными эффектами оба индикатора отражают краткосрочный перегрев/недоиспользование ресурсов в экономике; проведенные вспомогательные расчеты для подвыборки развитых стран подтвердили их высокую корреляцию.

⁷ Это позволяет исключить из рассмотрения ситуации резкого колебания индикаторов внешней позиции в процентах ВВП в условиях девальвации, хорошо видные, например, для РФ в 1999 г. (см. рис. 1).

С учетом доступности данных по прогнозам ВВП и инфляции расчеты проводятся на полугодовых данных. Оценка осуществляется методом наименьших квадратов (МНК); как показано в работе: Judson, Owen, 1999, для ситуации $N \approx T > 20$ (что имеет место для рассматриваемой модели), он, как правило, характеризуется меньшим по абсолютной величине смещением и среднеквадратичной ошибкой коэффициентов по сравнению с динамическим методом моментов (ДММ). Фиксированные временные эффекты в базовую спецификацию не включены, поскольку общие для рассматриваемых стран факторы (эффекты азиатского, глобального финансового, европейского долгового кризисов) в значительной степени уже отражены в прогнозах роста ВВП, динамике VIX и цен на энергоносители.

На первом этапе проводятся оценки с включением в число внутренних переменных только инфляции и выпуска, что в целом соответствует спецификации в: Georgiadis, Zhu, 2019. Основное отличие в том, что рассматривается более широкий временной горизонт — до 2017 г. вместо 2012 г. — и дополнительно учитывается индикатор ограничений на потоки капитала ka^8 . Результаты оценок этих регрессий приведены в столбцах (1)–(4) таблицы 1. Они в целом соответствуют результатам в: Georgiadis, Zhu, 2019: ставки «базовой» экономики оказывают значимое влияние на ставки национальной экономики, причем его величина сокращается в случае более высокой внешней валютной позиции (как агрегированной, так и по внешнему долгу). А именно, при прочих равных условиях, увеличение чистой внешней позиции на 10% ВВП ассоциируется с ослаблением на 2,3–3,3 б. п. реакции на изменение ставки в «базовой» экономике на 1%. Ужесточение ограничений на потоки капитала также ассоциируется с ослаблением влияния ставок в «базовой» экономике, хотя в большинстве спецификаций оно незначимо. По аналогии с указанной работой дополнительно проводились оценки отдельно для случаев положительной и отрицательной внешней валютной позиции/положительного и отрицательного изменения ставок в «базовой» экономике. Результаты на качественном уровне получились сходными (случаи положительной позиции и отрицательного изменения ставок характеризуются более слабой зависимостью от ДКП «базовой» экономики) и в таблице 1 не приводятся.

На втором этапе изучалось предположение, что центральные банки при принятии решений по ключевым ставкам реагируют и на динамику реального обменного курса. Так, авторы работы: Aizenman et al., 2008, обнаруживают значимость этого фактора для стран с формирующимся рынком. Они указывают, что включение изменения реального курса в правило Тейлора может быть связано с наличием отложенного влияния на инфляцию и рост выпуска, например, ввиду недостаточного развития национальных финансовых рынков; в результате внешние финансовые шоки становятся главным источником макроэкономической волатильности (например, см.: Aghion et al., 2006).

⁸ Исходя из доступности данных по валютной позиции в: Bénétrix et al., 2019, по сравнению с: Georgiadis, Zhu, 2019, в данной работе дополнительно рассматриваются две экономики G20 — Аргентина и ЮАР (а также Гватемала, Марокко, Тунис и Уругвай) и исключаются Болгария, Вьетнам, Грузия, Доминиканская Республика, Казахстан, Нигерия, Парагвай, Румыния и Украина.

Т а б л и ц а 1

Результаты оценки для ключевых ставок

Переменная	(1) hardpeg = 0	(2) hardpeg = 0	(3) peg = 0	(4) peg = 0	(5) hardpeg = 0	(6) hardpeg = 0	(7) peg = 0	(8) peg = 0	(9) hardpeg = 0	(10) hardpeg = 0	(11) peg = 0	(12) peg = 0
i^b	0,278*** (5,000)	0,198*** (4,090)	0,326*** (3,390)	0,212** (2,530)	0,259*** (4,700)	0,189*** (3,810)	0,302*** (3,16)	0,202** (2,410)	0,248*** (4,440)	0,191*** (3,940)	0,298*** (3,100)	0,208** (2,460)
$i^b \cdot net_fc$	-0,0025*** (2,680)		-0,003** (2,140)		-0,002*** (2,580)		-0,0031** (2,02)		-0,0021*** (2,640)		-0,0033** (2,150)	
$i^b \cdot net_debt_fc$		-0,0023** (2,290)		-0,0027 (1,470)		-0,0021** (2,09)		-0,0023 (1,240)		-0,0022** (2,130)		-0,0024 (1,280)
$i^b \cdot ka$	-0,154* (1,840)	-0,084 (1,090)	-0,116 (0,700)	-0,040 (0,200)	-0,142* (1,730)	-0,080 (1,04)	-0,113 (0,69)	-0,043 (0,260)	-0,141* (1,70)	-0,088 (1,150)	-0,128 (0,770)	-0,053 (0,330)
$d(viz)$	0,028*** (3,710)	0,028*** (3,680)	0,035** (2,910)	0,0034*** (2,830)	0,022*** (2,880)	0,021*** (2,74)	0,025** (2,01)	0,023* (1,870)	0,022*** (2,920)	0,022*** (2,830)	0,026** (2,070)	0,024* (1,85)
$d(\ln(energy))$	0,018 (0,050)	-0,020 (0,050)	0,032 (0,050)	-0,041 (0,06)	-0,014 (0,040)	0,010 (0,03)	0,006 (0,010)	0,016 (0,020)	-0,018 (0,050)	-0,006 (0,020)	-0,001 (0,001)	-0,01 (0,03)
$i(-1)$	0,680*** (37,700)	0,69*** (38,10)	0,67*** (26,50)	0,67*** (27,00)	0,69*** (38,40)	0,69*** (38,60)	0,68*** (27,00)	0,68*** (27,40)	0,69*** (37,90)	0,69*** (38,30)	0,67*** (26,70)	0,68*** (27,10)
gdp_f	0,07 (1,22)	0,064 (1,120)	0,134 (1,410)	0,12 (1,27)	0,023 (0,390)	0,027 (0,47)	0,068 (0,710)	0,069 (0,710)	0,038 (0,060)	0,023 (0,390)	0,097 (0,92)	0,076 (0,72)
$infl_f$	0,27*** (14,50)	0,27*** (14,50)	0,28*** (11,20)	0,28*** (11,20)	0,26*** (14,60)	0,26*** (14,5)	0,27*** (11,00)	0,27*** (11,00)	0,27*** (14,60)	0,26*** (14,50)	0,27*** (11,00)	0,27*** (11,00)
$d(\ln(reer))$					-4,32*** (3,84)	-2,66** (2,19)	-4,73*** (2,86)	-2,84 (1,59)	-3,77*** (3,24)	-2,43** (2,02)	-4,21** (2,47)	-2,65 (1,47)
$d(\ln(reer)) \cdot net_fc$					0,10*** (3,32)		0,11*** (2,64)		0,089*** (2,98)		0,11** (2,50)	
$d(\ln(reer)) \cdot net_debt_fc$						0,10** (2,45)		0,11* (1,79)		0,089** (2,080)		0,097 (1,60)
$errol$									2,13 (0,43)	1,66 (0,78)	0,55 (0,07)	0,16 (0,02)
$errol \cdot net_fc$									-0,17* (1,71)		-0,19 (0,16)	
$errol \cdot net_debt_fc$										-0,17 (1,16)		-0,20 (0,91)
Число наблюдений	970	970	553	553	970	970	553	553	970	970	553	553
R^2 общий	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95
R^2 внутригрупповой	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91	0,91

Примечание. МНК-оценка с фиксированными страновыми эффектами; ***, ** $p < 0,01$, * $p < 0,05$, $p < 0,1$.

Источник: расчеты автора.

Результаты регрессий с включением реального обменного курса приведены в столбцах (5)–(8) таблицы 1. Как видим, этот фактор, как и его произведение с внешней валютной позицией, оказываются значимыми в большинстве спецификаций. При этом знаки коэффициентов указывают, что центральные банки действительно стремятся снизить колебания обменного курса (ослабление курса на 1% ассоциируется с повышением ставки на 3–5 б. п.), но амплитуда реакции уменьшается в случае положительной внешней валютной позиции. Подобный результат также соответствует концепции финансового канала влияния обменного курса: положительная внешняя позиция означает меньшее потенциальное негативное влияние колебаний курса на макроэкономическую стабильность. Например, в российском случае ($net_fc = 57\%$) итоговый эффект изменения реального курса на ключевые ставки значимо не отличается от нуля. Предпринималась также попытка прямо включить показатель волатильности курса в оцениваемое уравнение (стлб. (9)–(12) табл. 1); знаки коэффициентов при этом соответствуют интуиции (регуляторы реагируют на рост волатильности повышением ставок, но эффект снижается для стран с положительной внешней валютной позицией), хотя значимость достигается только в одной спецификации.

Анализ устойчивости результатов проводился по следующим направлениям.

1. Исключение международных резервов из чистой внешней позиции (что моделирует ситуацию, когда центральные банки при принятии решений по ключевой ставке не рассматривают возможность прямой поддержки валютной ликвидности частного сектора в условиях курсовых колебаний в базовом сценарии): знаки и значимость коэффициентов не изменяются.

2. Рассмотрение валовой внешней позиции вместо чистой (поскольку на практике валютные активы и обязательства принадлежат разным компаниям, имеют разные сроки до погашения и т. п., центральные банки теоретически могут рассматривать и риски, связанные с валовой позицией); в этом случае коэффициенты при произведениях внешней позиции со ставками «базовой» экономики, изменением курса и его волатильности оказываются незначимыми.

3. Исключение из периода оценки кризиса 2007–2009 гг. (тогда могли измениться функции реакции центральных банков с учетом соображений финансовой стабильности): становится незначимым коэффициент при изменении индекса волатильности VIX.

4. Исключение из выборки стран — финансовых центров (критерий: $l_fc > 100$ для хотя бы одного наблюдения; примеры: Великобритания, Швейцария): знаки и значимость коэффициентов не изменяются.

5. Рассмотрение индивидуальных страновых правил Тейлора с последующим усреднением в соответствии с процедурой, предложенной в: Pesaran, Smith, 1995: знаки коэффициентов не изменяются, но их значимость снижается с учетом сравнительно высокого соотношения числа регрессоров и наблюдений для каждой отдельной экономики.

6. Добавление фиксированных временных эффектов (с соответствующим исключением динамики VIX и цен на энергоносители): знаки и значимость коэффициентов не изменяются.

В целом полученные на основе данных: Bénétrix et al., 2019, результаты указывают, что финансовый канал обменного курса отнюдь не теоретическое понятие: центральные банки действительно учитывают соображения, связанные с чистой внешней валютной позицией, при принятии решений по ключевым ставкам. При этом положительная внешняя позиция позволяет проводить более автономную политику в части реакции на политику «базовых» экономик и колебания валютного курса.

Режим обменного курса

Априори можно ожидать положительную корреляцию между чистой валютной позицией и гибкостью обменного курса. Действительно, в условиях фиксированного курса ожидания его стабильности стимулируют рост валютных заимствований как в частном, так и в государственном секторе. Увеличение отрицательной позиции, в свою очередь, снижает вероятность отказа от фиксированного курса ввиду роста рисков для финансовой стабильности.

Для проверки данной гипотезы проводятся *logit*-регрессии индикаторов фиксированного/жестко фиксированного курса на чистую валютную позицию и контрольные переменные. Список последних формируется в соответствии с: Honig, 2005. Предполагается, что качество институтов (*icrg*) нелинейно влияет на гибкость курса (страны с особенно низкими значениями не имеют возможностей поддерживать фиксированный курс, с особенно высокими — характеризуются значительным доверием к проводимой политике и не нуждаются в фиксации курса для обеспечения макроэкономической стабильности). Малые открытые экономики (с высоким значением отношения оборота внешней торговли к ВВП, *tradeop*, и низкой долей в мировой экономике, *gdpsb*) могут преимущественно выбирать фиксированный режим обменного курса для снижения волатильности условий торговли и с учетом номинирования внешнеторговых контрактов в резервных валютах. Аналогичный выбор могут делать страны в попытке поддержать заниженный реальный курс национальной валюты для ускорения роста в торгуемом секторе и при наличии в прошлом эпизодов гиперинфляции. В свою очередь, фиксированный курс требует поддерживать достаточно высокий уровень международных резервов.

С учетом разнородности экономик выборки предпочтительно осуществлять оценку с фиксированными страновыми эффектами. Она проводится на годовых данных с устранением смещения оценок коэффициентов порядка $O(1/N + 1/T)$ (где N — число стран, T — период) с использованием процедуры *logitfe* в среде STATA, реализующей методологию в: Fernández-Val, Weidner, 2016. Отметим, что последняя позволяет получать состоятельные оценки коэффициентов (и средних предельных эффектов) и в случае динамической панельной регрессии. Для смягчения проблемы эндогенности регрессоры включаются в оценку с лагом один год. Ситуации «свободно падающего» курса исключаются из рассмотрения.

Результаты оценки статических моделей, приведенные в столбцах (1), (2), (5) и (6) таблицы 2, подтверждают интуитивные предположе-

ния о влиянии чистой валютной позиции на курсовой режим, особенно в части поддержания жестко фиксированного курса. Величина этого влияния в терминах средних предельных эффектов невелика: при прочих равных условиях, при росте чистой внешней валютной позиции в предшествующем году на 10% ВВП вероятность поддержания как «жестко фиксированного», так и «фиксированного» курса в текущем году снижается на 1%. Кроме того, при рассмотрении динамических моделей (стлб. (3), (4), (7) и (8) табл. 2) можно сделать вывод о высокой устойчивости режимов. Хотя знаки влияния валютной позиции не изменяются по сравнению со статическими моделями, коэффициенты становятся незначимыми. Вероятно, это отражает отмеченную выше эндогенность чистой валютной позиции по отношению к курсовому режиму: ее отрицательный знак в регрессии из столбца (1) таблицы 2 может быть связан в том числе с тем, что она выступает как прокси для гибкого обменного курса в предшествующем периоде.

Анализ устойчивости результатов статических моделей проводился по следующим направлениям:

- исключение международных резервов из чистой внешней позиции; исключение из периода оценки кризиса 2007–2009 гг.; исключение из выборки стран — финансовых центров; включение фиксированных временных эффектов: знаки и значимость коэффициентов не изменяются;
- рассмотрение logit-модели упорядоченного выбора с фиксированными страновыми эффектами (методология в: Ferrer-i-Carbonell, Frijters,

Т а б л и ц а 2

Результаты оценки для режима обменного курса

Переменная	(1) peg	(2) peg	(3) peg	(4) peg	(5) hardpeg	(6) hardpeg	(7) hardpeg	(8) hardpeg
Лаг зависимой переменной			2,71*** (13,70)	2,73*** (13,80)			4,02*** (12,60)	4,00*** (12,50)
<i>net_fc</i> (-1)	-0,007** (1,230)		-0,005 (1,290)		-0,01** (2,27)		-0,002 (0,410)	
<i>net_debt_fc</i> (-1)		-0,002 (0,240)		-0,003 (0,350)		-0,003*** (2,720)		-0,01 (0,75)
<i>icrg</i> (-1)	-1,34 (0,44)	-3,58 (0,21)	-0,47 (0,64)	-2,91 (0,37)	-0,76 (0,17)	-0,82 (0,18)	-6,89 (1,12)	-7,40 (1,22)
<i>icrg</i> ² (-1)	-13,02* (1,80)	-17,01** (2,45)	-0,73 (0,47)	-8,16 (1,07)	-11,38 (0,91)	-17,50 (1,38)	-18,6 (1,14)	-20,48 (1,27)
<i>tradeop</i> (-1)	0,98* (1,43)	0,37 (0,56)	0,95 (1,23)	0,60 (0,83)	2,18** (2,37)	2,12** (2,38)	1,04 (0,88)	1,12 (1,00)
<i>gdpsh</i> (-1))	-0,51** (1,98)	-0,43* (1,81)	-0,61** (2,20)	-0,57** (2,13)	-0,31*** (2,57)	-0,30*** (2,53)	-0,23 (1,67)	-0,23 (1,65)
<i>gdpgpr</i> (-1)	0,17*** (5,02)	0,17*** (5,00)	0,06 (1,55)	0,06 (1,56)	0,12** (2,51)	0,13*** (2,86)	-0,03 (0,55)	-0,02 (0,43)
<i>infl</i> (-1)	-0,035** (2,43)	-0,033** (2,39)	-0,007 (0,59)	-0,007 (0,56)	-0,03 (0,96)	-0,03 (0,84)	0,01 (0,31)	0,008 (0,26)
<i>nhi</i> (-1)	0,44*** (3,49)	0,43*** (3,40)	0,29** (2,35)	0,29** (2,29)	14,43 (0,02)	13,70 (0,02)	12,09 (0,01)	12,09 (0,01)
<i>res_im</i> (-1)	1,14** (2,28)	0,81 (1,42)	1,13* (1,95)	0,99 (1,56)	1,12* (1,70)	1,53** (2,15)	0,54 (0,27)	0,26 (0,30)
Число наблюдений	875	875	875	875	552	552	552	552
Pseudo R ²	0,28	0,28	0,39	0,39	0,29	0,29	0,51	0,51

Примечание. logit-оценка с фиксированными страновыми эффектами; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты автора.

2004) для переменной режима курса *er_regime*, где 0 соответствует «жестко фиксированному» курсу, 1 — «фиксированному», 2 — «плавающему»; результаты вновь указывают на положительное влияние чистой внешней позиции на гибкость курса, причем значимость коэффициента оказывается более высокой при включении в оценку *net_fc*, а не *net_debt_fc*.

Предпринималась также попытка исключить из рассмотрения эффект устойчивости курсового режима, рассматривая бинарные переменные, принимающие значения «1» в годы перехода к более гибкому и «0» — к менее гибкому режиму. Однако, как и в случае динамических моделей, хотя знаки при чистой внешней валютной позиции указывают на ее положительное влияние на гибкость курса, коэффициенты остаются незначимыми. Соответственно в целом результаты межстранового анализа не позволяют однозначно утверждать, что страны с положительной внешней позицией могут «позволить себе» более гибкий курсовой режим.

Ограничения на операции по финансовому счету

Знак корреляции между внешней валютной позицией и степенью ограничений на операции по финансовому счету априори неочевиден. С одной стороны, в условиях положительной позиции у регуляторов может быть меньше опасений по поводу либерализации ввиду большей устойчивости к внешним финансовым шокам. С другой стороны, известно, что в странах с низким уровнем развития финансового сектора либерализация может приводить к избыточному накоплению внешнего долга в иностранной валюте (Prasad, Rajan, 2008).

Среди других переменных, потенциально влияющих на степень ограничений, следуя: Joyсе, Noy, 2008; Bogdanov, 2014, можно рассмотреть подушевой ВВП (более развитые страны, как правило, характеризуются более открытым финансовым счетом), индикаторы достаточности резервов (влияющие на устойчивость к финансовым шокам в случае либерализации) и качества институтов (поскольку ограничения могут быть элементом рентоориентированного поведения), внешнеторговую открытость (ее рост, как правило, ассоциируется со стимулированием входящих и исходящих инвестиций в рамках формирования межстрановых производственных цепочек) и режим обменного курса (ситуации «свободно падающего» курса при этом исключаются из анализа). Для уменьшения эффекта эндогенности все регрессоры включаются в оценку с лагом один год.

Для моделей с непрерывной зависимой переменной ограничений (*ka*) выявлена ее высокая персистентность (возможность долговременного сохранения состояния): в рамках модели с фиксированными эффектами значимым оказывается лишь лаг зависимой переменной. В этих условиях, следуя: Joyсе, Noy, 2008, далее рассмотрение проводили в рамках logit-модели для бинарных переменных «очень высокой» и «высокой» степени либерализации, исходя из описанных выше порогов *lim_kc1* и *lim_kc2* (например, «очень высокая» либерализация по состоянию на 2017 г. имела место в Великобритании и Перу, «высокая» — в России и Южной Корее, «низкая» — в Индии и Таиланде).

Результаты оценок для индикатора либерализации потоков капитала

Переменная	(1) lim_kc2	(2) lim_kc2
<i>net_fc</i> (-1)	0,064*** (3,040)	
<i>net_debt_fc</i> (-1)		0,027 (1,100)
<i>er_regime</i> (-1)	1,14*** (1,97)	1,07*** (1,99)
<i>icrg</i> (-1)	12,12*** (1,59)	15,18*** (2,06)
<i>tradeop</i> (-1)	0,97 (0,26)	5,31*** (1,84)
<i>ln(gdppercap)</i> (-1))	11,06*** (3,24)	9,82*** (3,21)
<i>res_im</i> (-1)	0,63 (0,51)	0,53 (0,52)
Число наблюдений	218	218
Pseudo R ²	0,39	0,35

Примечание. logit-оценка с фиксированными страновыми эффектами; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты автора.

Значимые результаты для эффекта внешней валютной позиции (только в случае чистой позиции в целом) были получены лишь при рассмотрении переменной *lim_kc2* (табл. 3). В терминах средних предельных эффектов, при прочих равных условиях, при росте чистой внешней валютной позиции в предшествующем году на 10% ВВП вероятность поддержания «высокой» степени либерализации в текущем году повышается на 3%.

Отметим также положительное влияние гибкости курса на умеренную либерализацию (средний предельный эффект таков: увеличение индикатора гибкости на 1 ед. ассоциируется с ростом вероятности «высокой» степени либерализации на 6%). Возможно, в условиях положительной внешней позиции и гибкого курса власти более позитивно оценивают способность частного сектора управлять валютными рисками в случае поддержания сравнительно свободного режима операций по финансовому счету.

Знаки и значимость коэффициентов устойчивы к исключению международных резервов из чистой внешней позиции; исключению из периода оценки кризиса 2007–2009 гг.; исключению из выборки стран — финансовых центров; включению фиксированных временных эффектов. Вместе с тем, как и в случае курсовой политики, при переходе к динамической модели коэффициент при внешней позиции сохраняет знак, но становится незначимым.

Отсутствие значимых результатов для «очень высокой» степени либерализации, вероятно, обусловлено разнородностью соответствующей группы стран: с одной стороны, это развитые экономики Европы (Великобритания, Дания), а с другой — менее развитые страны Латинской Америки (Гватемала, Перу), где либерализация объясняется сильной вовлеченностью в торгово-инвестиционные соглашения с США (необходимым условием заключения которых она часто выступает).

* * *

Результаты проведенного исследования указывают на то, что степень влияния внешней валютной позиции на денежно-кредитную, курсовую политику и политику управления капиталными потоками различается. Можно утверждать, что положительная позиция значимо повышает автономность действий монетарных властей (что должно позволять им в большей степени концентрироваться на решении задачи поддержания ценовой стабильности). В этом смысле, возможно, требуется дополнительно аргументировать оценку МВФ внешней позиции как источника рисков: если ее дисбалансы растут за счет ухудшения балансов стран — эмитентов резервных валют при улучшении балансов стран с формирующимся рынком (что в значительной степени имеет место на практике), то такая конфигурация может быть более устойчивой и ослаблять межстрановую синхронизацию финансовых циклов в условиях текущей структуры международной валютно-финансовой системы (с доминированием доллара и, в меньшей степени, евро). Влияние чистой внешней валютной позиции на «боязнь плавающего курса» и либерализацию финансового счета оказывается менее явным. По всей вероятности, это связано с двунаправленным характером связей между стимулами к накоплению внешних активов и обязательств, с одной стороны, и данными элементами макроэкономической политики — с другой.

Следует ли из полученных результатов, что для стран с формирующимся рынком может быть выгодным управлять чистой внешней валютной позицией? В российском случае, с учетом ее значительного положительного показателя и повышательного давления, которое на нее оказывают секторальные санкции западных стран, подобная задача вряд ли актуальна. В то же время страны с отрицательной позицией имеют такие опции, как ограничения на отрицательную чистую валютную позицию финансового сектора (отметим, что такие меры допустимы даже для стран, присоединившихся к Кодексу ОЭСР о либерализации движения капитала) и предприятий с госучастием.

Список литературы / References

- Гурвич Е. (2016). Эволюция российской макроэкономической политики в трех кризисах // Журнал Новой экономической ассоциации. № 1. С. 174–181. [Gurvich E. (2016). Evolution of Russian macroeconomic policy in three crises. *Journal of the New Economic Association*, No. 1, pp. 174–181. (In Russian).] <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2016-29-1-9>
- Гурвич Е. (2017). Узлы российской макроэкономической политики // Вопросы теоретической экономики. № 1. С. 40–54. [Gurvich E. (2017). Junctions of the Russia's macroeconomic policy. *Voprosy Teoreticheskoy Ekonomiki*, No. 1, pp. 40–54. (In Russian).]
- Aghion P., Bacchetta P., Ranciere R., Rogoff K. S. (2006). Exchange rate volatility and productivity growth: The role of financial development. *NBER Working Paper*, No. 12117.
- Aizenman J., Hutchison M., Noy I. (2008). Inflation targeting and real exchange rate in emerging markets. *NBER Working Paper*, No. 14561. <https://doi.org/10.3386/w14561>

- Bénétrix A., Gautam D., Juvenal L., Schmitz M. (2019). Cross-border currency exposures. New evidence based on an enhanced and updated dataset. *IMF Working Paper*, No. 19/299. <https://doi.org/10.5089/9781513522869.001>
- Bogdanov B. (2014). Liberalised capital accounts and volatility of capital flows and foreign exchange rates. *European Commission Economic Papers*, No. 521.
- Calvo G. A., Reinhart C. M. (2000). Fear of floating. *NBER Working Paper*, No. 7993. <https://doi.org/10.3386/w7993>
- Cavallino P., Sandri D. (2018). The expansionary lower bound: Contractionary monetary easing and the trilemma. *IMF Working Paper*, No. 18/236. <https://doi.org/10.5089/9781484381618.001>
- Chinn M. D., Ito H. (2008). A new measure of financial openness. *Journal of Comparative Policy Analysis*, Vol. 10, No. 3, pp. 309–322. <https://doi.org/10.1080/13876980802231123>
- Fernández A., Klein M., Rebucci A., Schindler M., Uribe M. (2016). Capital control measures: A new dataset. *IMF Economic Review*, Vol. 64, pp. 548–574. <https://doi.org/10.1057/imfer.2016.11>
- Fernández-Val I., Weidner M. (2016). Individual and time effects in nonlinear panel models with large N, T. *Journal of Econometrics*, Vol. 192, No. 1, pp. 291–312. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2015.12.014>
- Ferrer-i-Carbonell A., Frijters P. (2004). How important is methodology for the estimates of the determinants of happiness? *Economic Journal*, Vol. 114, No. 497, pp. 641–659. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2004.00235.x>
- Georgiadis G., Zhu F. (2019). Monetary policy spillovers, capital controls and exchange rate flexibility, and the financial channel of exchange rates. *BIS Working Paper*, No. 797.
- Hofmann B., Takats E. (2015). International monetary spillovers. *BIS Quarterly Review*, September, pp. 105–118.
- Honig A. (2005). Fear of floating and domestic liability dollarization. *Emerging Markets Review*, Vol. 6, No. 3, pp. 289–307. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2005.06.001>
- IMF (2019). *World economic outlook: Global manufacturing downturn, rising trade barriers*. Washington, DC, October.
- Joyce J. P., Noy I. (2008). The IMF and the liberalization of capital flows. *Review of International Economics*, Vol. 16, No. 3, pp. 413–430. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2007.00711.x>
- Judson R., Owen A. (1999). Estimating dynamic panel data models: A guide for macro-economists. *Economics Letters*, Vol. 65, No. 1, pp. 9–15. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(99\)00130-5](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(99)00130-5)
- Kearns J., Patel N. (2016). Does the financial channel of exchange rates offset the trade channel? *BIS Quarterly Review*, December, pp. 95–113.
- Klein M., Shambaugh J. (2015). Rounding the corners of the policy trilemma: Sources of monetary policy autonomy. *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 7, No. 4, pp. 33–66. <https://doi.org/10.1257/mac.20130237>
- Kliatskova T., Mikkelsen U. (2015). Floating with a load of FX debt? *IMF Working Paper*, No. 15/284. <https://doi.org/10.5089/9781513543307.001>
- Lambert F., Paul L. (2002). *The international investment position: Measurement aspects and usefulness for monetary policy and financial stability issues*. Paper prepared for the 15th Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21–25.
- Pesaran M., Shin Y. (1999). An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis. In: S. Strom (ed.). *Econometrics and economic theory in the 20th century: The Ragnar Frisch centennial symposium*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 371–413.
- Pesaran M., Smith R. (1995). Estimating long-run relationships from dynamic heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, Vol. 68, No. 1, pp. 79–113. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(94\)01644-F](https://doi.org/10.1016/0304-4076(94)01644-F)
- Prasad E. S., Rajan R. G. (2008). A pragmatic approach to capital account liberalization. *IZA Discussion Paper*, No. 3475
- Rey H. (2015). Dilemma not trilemma: The global financial cycle and monetary policy independence. *NBER Working Paper*, No. 21162. <https://doi.org/10.3386/w21162>

- Rogoff K. S., Husain A. M., Mody A., Brooks R., Oomes N. (2003). Evolution and performance of exchange rate regimes. *IMF Working Paper*, No. 03/243. <https://doi.org/10.5089/9781451875843.001>
- Shambaugh J. (2004). The effect of fixed exchange rates on monetary policy. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 1, pp. 300–351. <https://doi.org/10.1162/003355304772839605>

Приложение 1

Используемые переменные

Переменная	Описание	Источник
<i>Зависимые переменные</i>		
<i>i</i>	Ключевая ставка	IMF, International financial statistics
<i>i^b</i>	Ключевая ставка в «базовой» экономике	IMF, International financial statistics*
<i>hardpeg</i>	Индикатор жестко фиксированного курса	Расчеты автора на основе: IMF, International financial statistics
<i>peg</i>	Индикатор фиксированного курса	Расчеты автора на основе: IMF, International financial statistics
<i>er_regime</i>	Индикатор гибкости обменного курса (0 — жестко фиксированный, 1 — фиксированный, 2 — гибкий)	Расчеты автора на основе индикаторов <i>hardpeg</i> и <i>peg</i>
<i>ka</i>	Степень ограничений на операции по финансовому счету	Fernández et al., 2016
<i>lim_kc1</i>	Индикатор очень высокой степени либерализации	Fernández et al., 2016
<i>lim_kc2</i>	Индикатор высокой степени либерализации	Fernández et al., 2016
<i>Показатели внешней валютной позиции</i>		
<i>l_fc</i>	Валовые внешние обязательства в иностранной валюте, в % ВВП	Bénétrix et al., 2019
<i>net_fc</i>	Чистые внешние обязательства в иностранной валюте, в % ВВП	Bénétrix et al., 2019
<i>l_debt_fc</i>	Валовые внешние долговые обязательства в иностранной валюте, в % ВВП	Bénétrix et al., 2019
<i>net_debt_fc</i>	Чистые внешние долговые обязательства в иностранной валюте, в % ВВП	Bénétrix et al., 2019
<i>Прочие объясняющие и вспомогательные переменные</i>		
<i>energy</i>	Индекс цен на энергоносители	Всемирный банк
<i>VIX</i>	Ожидаемая волатильность индекса S&P500	ФРС США
<i>reer</i>	Реальный эффективный курс национальной валюты	БМР, база данных Института Брейгеля
<i>ervol</i>	Волатильность курса национальной валюты по отношению к «базовой»	Расчеты автора на основе: IMF, International financial statistics
<i>us_cpi</i>	ИПЦ США	ФРС США
<i>gdp_f</i>	Прогноз роста ВВП на один год вперед	IMF, World economic outlook
<i>infl_f</i>	Прогноз инфляции на один год вперед	IMF, World economic outlook
<i>gdpgr</i>	Темпы роста ВВП	IMF, World economic outlook
<i>infl</i>	Инфляция, декабрь к декабрю	IMF, World economic outlook
<i>res_im</i>	Объем международных резервов/импорт	IMF, International financial statistics
<i>icrg</i>	Индекс качества институтов (центрирован 0; более высокие значения соответствуют более высокому качеству)	IMF, External balance assessment database
<i>gdps</i>	Доля ВВП страны в мировом ВВП по паритету покупательной способности	IMF, World economic outlook
<i>gdppercap</i>	Подушевой ВВП	IMF, World economic outlook
<i>tradeop</i>	Внешнеторговый оборот/ВВП	IMF, Balance of payment statistics
<i>nhi</i>	Число лет в предшествующие 10 лет с инфляцией более 100%	IMF, World economic outlook

* Для периодов достижения «нулевой нижней границы» ключевой ставки используются теневые ставки (источник: Reserve Bank of New Zealand, <https://www.rbnz.govt.nz/research-and-publications/research-programme/additional-research/asures-of-the-stance-of-united-states-monetary-policy/comparison-of-international-monetary-policy-measures>).

Источник: составлено автором.

Рассматриваемые экономики

«Базовая» экономика — США			«Базовая» экономика — еврозона
Австралия	Китай	Турция	Великобритания
Аргентина	Колумбия	Уругвай	Венгрия
Бразилия	Малайзия	Филиппины	Дания
Гватемала	Мексика	Чили	Марокко
Гонконг	Новая Зеландия	Шри-Ланка	Норвегия
Египет	Пакистан	ЮАР	Польша
Израиль	Перу	Южная Корея	Тунис
Индия	Россия	Япония	Чехия
Индонезия	Сингапур		Швеция
Канада	Таиланд		Швейцария

Источник: составлено автором.

Impact of external currency exposures on macroeconomic policies

Ilya V. Prilepskiy^{1,2}

Author affiliation: ¹ Economic Expert Group (Moscow, Russia);

² Financial Research Institute, Ministry of Finance of the Russian Federation (Moscow, Russia). Email: iprilepskiy@eeg.ru

Based on cross-country panel regressions, the paper analyzes the impact of external currency exposures on monetary policy, exchange rate regime and capital controls. It is determined that positive net external position (which, e.g., is the case for Russia) is associated with a higher degree of monetary policy autonomy, i.e. the national key interest rate is less responsive to Fed/ECB policy and exchange rate fluctuations. Therefore, the risks of cross-country synchronization of financial cycles are reduced, while central banks are able to place a larger emphasis on their price stability mandates. Significant positive impact of net external currency exposure on exchange rate flexibility and financial account liberalization is only found in the context of static models. This is probably due to the two-way links between incentives for external assets/liabilities accumulation and these macroeconomic policy tools.

Keywords: monetary policy, exchange rate regime, capital controls, currency exposures, financial channel of exchange rates.

JEL: E58, F62.

Денежно-кредитная политика и эффект переноса нефтяных цен в инфляцию*

Ф. С. Картаев^{1,2}, И. Д. Медведев¹

¹ МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)

² МГИМО МИД России (Москва, Россия)

В работе исследуются влияние шоков нефтяных цен на инфляцию, а также воздействие выбора режима денежно-кредитной политики на силу этого влияния. Используются динамические модели на панельных данных по странам мира за 2000–2017 гг. Показано, что главным образом изменение нефтяных цен влияет на инфляцию через валютный курс. Анализ межстрановых данных позволяет заключить, что переход к инфляционному таргетированию изменяет характер связи между шоками цен на нефть и инфляцией. Это изменение асимметрично. В периоды роста цен на нефть инфляционное таргетирование снижает эффект переноса нефтяных цен, ограничивая негативные последствия шока. В периоды падения цен на нефть этот режим монетарной политики, напротив, способствует более сильному переносу, помогая бороться с инфляцией.

Ключевые слова: цены на нефть, инфляционное таргетирование, валютный курс, эффект переноса, денежно-кредитная политика.

JEL: C23, C33, E31, E52.

Колебания цен на нефть могут оказывать существенное воздействие на инфляцию. В литературе выделяют два механизма («канала») этого влияния: прямой, связанный с изменением издержек фирм в результате удорожания (или удешевления) энергоресурсов, и кос-

Картаев Филипп Сергеевич (kartaev@gmail.com), д. э. н., завкафедрой математических методов анализа экономики экономического факультета МГУ, вед. н. с. Института международных исследований МГИМО; *Медведев Илья Денисович*, ассистент кафедры математических методов анализа экономики экономического факультета МГУ.

* Материал подготовлен при финансовой поддержке МГИМО МИД России в рамках проекта № 1921-01-08. Статья представляет собой обновленный русскоязычный вариант текста: Kartaev P., Medvedev I. (2019). Monetary policy and the effect of the oil prices pass-through to inflation. *Russian Journal of Economics*, Vol. 5, No. 3, pp. 211–219.

венный, действие которого обусловлено эффектом переноса валютного курса, реагирующего на рост или падение нефтяных цен (например, см.: Lopez-Villavicencio, Pourroy, 2019). Последний механизм может работать несимметрично для стран, экспортирующих и импортирующих энергоресурсы. Денежно-кредитная политика (ДКП) способна сглаживать последствия этого шока или, напротив, делать их более болезненными. Так, в работе Б. Бернанке и соавторов (Bernanke et al., 1997) подчеркивается, что ужесточение монетарной политики в ответ на шок цен на нефть может вызывать чрезмерный экономический спад из-за высокого соотношения потерь и результата в условиях борьбы с инфляцией.

Косвенный механизм влияния изменения нефтяных цен на инфляцию проанализирован в ряде работ, посвященных эффекту переноса валютного курса (например, см.: Пономарев и др., 2014). Анализ действенности прямого механизма по данным США показывает, что до 1981 г. колебания цен на нефть сильно влияли на инфляцию, однако позднее этот эффект значительно ослаб в результате изменения политики Федеральной резервной системы (Hooker, 2002). На материале США, Франции, Великобритании, Германии, Италии и Японии исследуется, как проявляются различные эффекты от шока цен энергоресурсов для инфляции и экономической активности (Blanchard, Galí, 2007). Опираясь на построенные структурные векторные авторегрессии и оценивая модели на двух периодах до 1983 г. и после него, О. Бланшар и Ж. Гали показывают, что динамические эффекты воздействия нефтяных шоков на инфляцию со временем значительно снизились. Они объясняют это тремя причинами: снижением доли нефти в производстве, увеличением гибкости рынка труда и изменениями в монетарной политике — перехода от контроля выпуска или валютного курса к контролю инфляции. В то же время, хотя зависимость инфляции от нефтяных цен ослабевает, она остается значимой и должна приниматься во внимание при проведении стабилизационной политики. Исследование эффектов переноса цен на нефть в инфляцию и их изменения по странам и во времени в рамках оценки расширенной кривой Филлипса на выборке из 19 развитых стран (Chen, 2009) показывает, что ДКП влияет на силу связи между колебаниями цен энергоресурсов и инфляцией. Выявлена потенциальная асимметричность этого влияния: положительные и отрицательные шоки в разной степени сказываются на инфляции. К аналогичному выводу приходят и другие авторы, высказывающие гипотезу о том, что на эту асимметричность может влиять переход к таргетированию инфляции (Lopez-Villavicencio, Pourroy, 2019).

Хотя в целом о последствиях инфляционного таргетирования к настоящему моменту мы знаем довольно много (например, см.: Svensson, 2010; Моисеев, 2017), вопрос о том, как данный режим ДКП сказывается на эффекте переноса цен на нефть в инфляцию в развивающихся странах, остается открытым, поскольку существующие исследования в большей мере посвящены развитым экономикам.

Цель нашей работы состоит в том, чтобы восполнить этот пробел и выяснить, как переход к инфляционному таргетированию влияет

на характер связи между колебаниями нефтяных цен и инфляцией. Особенно важным этот вопрос представляется в рамках дискуссии вокруг политики Центрального банка Российской Федерации, так как в условиях высокой зависимости России от экспорта энергоресурсов реакция экономики на шоки цен на нефть может оставаться достаточно сильной. Это хорошо видно по динамике основных макроэкономических показателей в ответ на резкое удешевление нефти в сочетании с эффектом пандемии коронавирусной инфекции COVID-2019 в 2019–2020 гг.

Данные и эконометрический подход

Мы используем выборку за 1970–2017 гг. из 38 стран (11 развитых и 27 развивающихся), придерживающихся режима инфляционного таргетирования в настоящее время. По типу инфляционного таргетирования анализируемые страны можно разбить на две группы: использующие чистое таргетирование и смешанное (гибридное) таргетирование.

Согласно нашему подходу (Kartaev, Luneva, 2018), под чистым инфляционным таргетированием понимается режим, при котором в целевую функцию денежных властей входит только отклонение инфляции от целевого ориентира. В этом случае центральный банк не осуществляет интервенций на валютном рынке (кроме исключительных ситуаций) и достигает целей монетарной политики, опираясь на процентный канал денежно-кредитной трансмиссии. Гибридное инфляционное таргетирование, в свою очередь, подразумевает, что валютный курс активно используется в качестве инструмента денежно-кредитной политики в дополнение к ставке процента (или даже входит в целевую функцию денежных властей наряду с инфляцией).

Получить корректную оценку эффекта от смены режима ДКП сложно прежде всего в силу смещения из-за самоотбора. Так как страны самостоятельно принимают решение о переходе к инфляционному таргетированию, эти решения могут быть связаны со специфическими страновыми характеристиками. Например, естественно ожидать, что экономики, которые сильнее страдают от инфляции, в большей мере склонны выбирать режим монетарной политики, помогающий устранить инфляцию. Иными словами, *решение о переходе к инфляционному таргетированию эндогенно*, что может привести к несостоятельности оценки соответствующего модельного коэффициента.

Для решения этой проблемы мы используем динамическую модель на панельных данных, оцениваемую при помощи обобщенного метода моментов. Это позволяет нам, во-первых, учесть динамику инфляции в рассматриваемой экономике в предшествующие периоды; во-вторых, принять во внимание специфические страновые эффекты; в-третьих, убедиться в устранении эндогенности за счет применения инструментальных переменных и последующего тестирования их валидности.

Мы используем следующую динамическую панельную модель:

$$\Delta \ln P_{it} = \varphi \Delta \ln P_{it-1} + \lambda \Delta \ln e_{it} + \beta \Delta \ln e_{it} IT_{it} + \theta \Delta \ln OP_{it} + \tau \Delta \ln OP_{it} IT_{it} + \delta X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}, \quad (1)$$

где: i обозначает страну; t — год; P — индекс потребительских цен. Соответственно, $\Delta \ln P$ — логарифмический темп прироста цен, то есть инфляция. Включение в правую часть уравнения лагированного значения зависимой переменной отражает инерционный характер инфляции, что можно объяснить адаптивным характером инфляционных ожиданий части экономических агентов, который подтверждается в современных работах (см., например: Doepke, Schneider, 2006; Galati et al., 2011); e — номинальный курс национальной валюты данной страны (увеличение этой переменной означает ослабление национальной валюты); OP — уровень цен на нефть; IT — бинарная переменная, равная 1 в периоды, когда данная страна таргетирует инфляцию, и нулю в остальные периоды; X — вектор контрольных переменных; μ — фиксированные страновые эффекты, помогающие устранить смещение результатов из-за неоднородности стран в выборке.

В рамках подобной спецификации коэффициент λ показывает мгновенную эластичность уровня цен по валютному курсу (эффект переноса валютного курса) в странах, не таргетирующих инфляцию. А сумма коэффициентов $\lambda + \beta$ — аналогичную эластичность для стран, таргетирующих инфляцию. Сходным образом коэффициенты θ и $\theta + \delta$ характеризуют эффекты переноса нефтяных цен во внутренние цены в странах, не таргетирующих и таргетирующих инфляцию соответственно. Иными словами, они показывают, на сколько процентов увеличится уровень цен внутри страны в результате удорожания нефти на 1%. Например, коэффициент θ , равный 0,5, свидетельствует о том, что удорожание нефти на 1%, при прочих равных условиях, приводит к увеличению общего уровня цен в странах, не таргетирующих инфляцию, на 0,5%.

Спецификация, которую мы применяем, опирается на широкий спектр публикаций по эффекту переноса валютного курса в цены (например, см.: Gagnon, Ihrig, 2004; Prasertnukul et al., 2010; Картаев, Якимова, 2018 и др.). В отличие от указанных работ, в данной статье мы не ограничиваемся анализом эффекта переноса валютного курса, а рассматриваем также эффект переноса нефтяных цен. Кроме того, мы расширяем список используемых контрольных переменных и в него входят следующие факторы:

— индекс цен производителей США как переменная-заменитель (проху) мировой инфляции;

— разрыв выпуска — отклонение фактического реального ВВП от потенциального. Мы используем данные о ВВП в постоянных ценах. На их основе по временным рядам каждой страны с помощью фильтра Ходрика—Прескотта мы строим сглаженные ряды, оценку потенциального ВВП. Переменная разрыва выпуска получена как разность логарифмов ВВП в постоянных ценах и потенциального ВВП. Включение этой переменной важно для оценки эффекта переноса, так как он может различаться в зависимости от бизнес-циклов (An, Wang, 2012);

— чистый государственный долг в процентах к ВВП — переменная, отражающая состояние фискальной политики. Учет этого фактора необходим, так как ухудшение фискальных условий может повлиять на способность центральных банков контролировать инфляцию (Mishkin, Savastano, 2001);

— сумма экспорта и импорта по отношению к ВВП — переменная, характеризующая торговую открытость страны. У более открытых экономик ниже инфляционное смещение центральных банков (Romer, 1993; Rogoff, 2003);

— индекс волатильности VIX (вмененная волатильность опционов S&P 500), публикуемый Чикагской биржей опционов. Это переменная-заменитель макроэкономической нестабильности. Ее включение обусловлено тем, что монетарная политика менее эффективна в периоды высокой неопределенности (Baley, Blanco, 2015);

— число смен глав центрального банка в стране в течение года — переменная-заменитель уровня независимости центрального банка. Учет этой переменной важен, так как степень независимости денежных властей может сказываться на действенности монетарной политики (Cukierman et al., 1992). Мы вынуждены были отказаться от использования более совершенных индексов независимости центрального банка, так как это потребовало бы существенного сокращения выборки;

— фиктивные переменные, характеризующие годы «великой рецессии»;

— фиктивная переменная, равная 1 для стран, придерживающихся режима гибридного инфляционного таргетирования, и нулю для стран, центральные банки которых используют чистое таргетирование (Kartaev, Luneva, 2018).

Источник данных по валютным курсам и индексам потребительских цен — International Financial Statistics. Динамика CBI получена из базы данных Швейцарского экономического института (KOF ETH)¹. Информация о VIX — из базы Чикагской биржи опционов². Все остальные переменные доступны в базе IMF WEO 2018³.

В правой части уравнения содержатся предшествующие значения зависимой переменной, поэтому для оценки применен обобщенный метод моментов. Это целесообразно, так как обычные модели с фиксированными эффектами в этом случае приводят к несостоятельности оценок коэффициентов. В качестве инструмента использовался лаг инфляции (Arellano, Bond, 1991).

Результаты моделирования

Полученные в ходе моделирования уравнения регрессии представлены в таблице 1. Для всех моделей тест Саргана позволяет сделать вывод в пользу экзогенности используемых инструментов, что свиде-

¹ <https://www.kof.ethz.ch/daten/data-on-central-bank-governors.html>

² <http://www.cboe.com/products/vix-index-volatility/vix-options-and-futures/vix-index/vix-historical-data>

³ <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/index.aspx>

Результаты оценки базовой спецификации модели

Оцениваемый параметр	Модель 1: 2000–2017	Модель 2: 2000–2008
φ	0,453*** (0,082)	0,367*** (0,089)
λ	0,270*** (0,049)	0,397*** (0,048)
β	–0,148*** (0,053)	–0,148*** (0,053)
θ	0,004 (0,011)	0,043* (0,026)
τ	0,015 (0,015)	–0,035 (0,021)
Контрольные переменные	Да	Да
N	831	303
AR(1)	–2,70 [0,0069]	–2,16 [0,0306]
AR(2)	–0,09 [0,9315]	–0,14 [0,8909]

Примечание. В круглых скобках под оценками коэффициентов указаны состоятельные в условиях гетероскедастичности и автокорреляции стандартные ошибки. В квадратных скобках — p -значения для соответствующих тестов; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

тельствует о состоятельности полученных оценок. Результаты теста на автокорреляцию остатков, демонстрирующие возможное наличие автокорреляции первого порядка и отсутствие автокорреляции второго порядка, также подтверждают корректность спецификации используемых моделей (технические детали см. в: Arellano, Bond, 1991).

Во всех спецификациях оценка коэффициента λ значима, положительна и ниже 1, что подтверждает наличие неполного эффекта переноса валютного курса в потребительские цены. В свою очередь, оценка коэффициента β везде значима и отрицательна, что свидетельствует о снижении эффекта переноса валютного курса вследствие перехода к инфляционному таргетированию.

Этот результат чрезвычайно устойчив к изменению набора контрольных переменных анализируемой подвыборки и периоду оценки и хорошо согласуется с предшествующими исследованиями эффекта переноса валютного курса (Картаев, Якимова, 2018). Его объяснением может служить заякорование инфляционных ожиданий на уровне, близком к целевому ориентиру по инфляции. В силу этого заякорования экономические агенты в меньшей степени реагируют на шоки валютного курса, воспринимая их как временные.

Для полной выборки оценка коэффициента θ отличается от нуля статистически незначимо для 2000–2017 гг., однако значима и положительна в 2000–2008 гг. (когда цены на нефть устойчиво росли). Это свидетельствует в пользу наличия переноса нефтяных цен в инфляцию в периоды их роста. Кроме того, колебания цен на нефть сказываются на инфляции не только напрямую, но и косвенно: через изменения валютного курса, которые вызваны этими колебаниями. Это видно из значимости эффекта переноса валютного курса.

Незначимость оценки параметра τ , то есть коэффициента при произведении $\Delta \ln OP_{it} IT_{it}$, можно объяснить по-разному: (1) смена ре-

жима ДКП не сказывается на связи между нефтяными ценами и инфляцией или (2) режим ДКП все-таки важен, однако мы не можем выявить его воздействие из-за неоднородности полной выборки. Чтобы выяснить, какое из двух объяснений ближе к истине, мы сосредоточимся на эффекте переноса инфляционных цен в развивающихся странах. Это позволяет сделать выборку более однородной в смысле межстрановых сравнений. Также мы разбиваем выборку на два отрезка: 2000–2008 гг. и 2011–2016 гг. Первый соответствует периоду устойчивого роста цен на нефть, а второй — периоду их снижения.

Такое разбиение поможет тестировать наличие асимметричности эффекта переноса цен в инфляцию в соответствии с идеями, изложенными в: Lopez-Villavicencio, Poutroy, 2019. Подобная асимметричность была впервые выявлена при анализе американского рынка бензина (Васон, 1991). Обнаружилось, что в момент роста мировых цен на энергоносители местные продавцы бензина склонны увеличивать цены на свою продукцию для увеличения выручки. В то же время при падении нефтяных цен они неохотно снижают цены на бензин, предпочитая получать дополнительную прибыль, которая возникает в результате снижения издержек производства. Стоимость бензина, в свою очередь, оказывает влияние на динамику цен производителей конечной продукции (так как составляет значимую долю их издержек) и, в конечном счете, на потребительскую инфляцию.

Результаты моделирования на этих подвыборках представлены в таблице 2. Спецификация оцениваемого уравнения аналогична спецификации для полной выборки. Видно, что оценка коэффициента τ значима и отрицательна для периода роста нефтяных цен и, наоборот, значима и положительна для периода снижения нефтяных цен. Таким образом, в периоды удорожания нефти инфляционное таргетирование помогает ограничивать инфляционное давление, а в периоды ее удешевления этот режим ДКП приводит к более сильному переносу, способствуя снижению общего уровня цен.

Т а б л и ц а 2

**Результаты оценки эффекта переноса нефтяных цен
для развивающихся экономик**

Оцениваемый параметр	Модель 3: 2000–2008	Модель 4: 2011–2016
φ	0,405*** (0,082)	0,637*** (0,006)
λ	0,380*** (0,038)	–0,425 (0,270)
θ	0,025 (0,018)	–0,012 (0,027)
τ	–0,034* (0,020)	0,064*** (0,017)
Контрольные переменные	Да	Да
N	215	134
AR(1)	–2,26204 [0,0237]	–2,60064 [0,0093]
AR(2)	0,0696956 [0,9444]	0,918297 [0,3585]

Примечание. В круглых скобках под оценками коэффициентов указаны состоятельные в условиях гетероскедастичности и автокорреляции стандартные ошибки. В квадратных скобках — p -значения для соответствующих тестов; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

Для проверки гипотезы о том, что выбор между чистым и гибридным инфляционным таргетированием может влиять на эффект переноса нефтяных цен, мы также оценили параметры следующей модификации базовой модели:

$$\Delta \ln P_{it} = \varphi \Delta \ln P_{it-1} + \lambda \Delta \ln e_{it} + \beta \Delta \ln e_{it} IT_{it} + \theta \Delta \ln OP_{it} + \tau \Delta \ln OP_{it} IT_{it} + \tau_2 \Delta \ln OP_{it} HYB_{it} + \delta X_{it} + \mu_i + \varepsilon_{it}. \quad (2)$$

Коэффициент при переменной $\Delta \ln OP_{it} HYB_{it}$ оказался близким к нулю и незначимым, поэтому можно считать, что указанный выбор не влияет на характер связи между ценами на нефть и общим уровнем цен в экономике. Иными словами, управление валютным курсом в рамках инфляционного таргетирования не дает дополнительных преимуществ по сравнению с режимом свободного плавления национальной валюты в смысле изменения эффекта переноса. Однако такое управление может воздействовать на другие характеристики эффективности ДКП (Pourroy, 2012; Kartayev, Luneva, 2018).

* * *

Переход к инфляционному таргетированию влияет на характер связи между шоками цен на нефть и инфляцией. Мы выявили свидетельства в пользу работоспособности механизмов этого влияния.

Прямой механизм состоит в непосредственном изменении эластичности общего уровня цен в экономике по ценам на нефть в результате смены режима ДКП. Это влияние асимметрично: в периоды роста цен на нефть инфляционное таргетирование снижает эффект переноса нефтяных цен, ограничивая негативные последствия шока. В периоды снижения цен на нефть этот режим монетарной политики способствует более сильному переносу, помогая снизить инфляцию.

Принцип действия косвенного механизма заключается в уменьшении эффекта переноса валютного курса в цены в результате инфляционного таргетирования. Таким образом, шоки цен на энергоресурсы, которые приводят к колебаниям валютного курса, в меньшей степени воздействуют на экономику.

Численные оценки показывают, что прямой эффект сравнительно невелик: так, удорожание нефти на 10% при неизменном валютном курсе вызывает рост общего уровня цен в странах, не таргетирующих инфляцию, примерно на 0,3%. А ослабление валюты на 10% в долгосрочной перспективе приводит к росту общего уровня цен примерно на 6%.

Полученные эмпирические результаты хорошо согласуются с теорией о том, что верно выбранное правило монетарной политики способно не только устранять инфляционное смещение, но и обеспечивать оптимальную реакцию центрального банка на экзогенные шоки, нивелируя их негативное влияние на экономику (Walsh, 2017).

Учитывая существенную зависимость российской экономики от динамики цен на энергоресурсы, эти результаты могут служить еще одним аргументом в пользу целесообразности использования плаваю-

щего валютного курса и инфляционного таргетирования в России, где этот режим применяется в дополнение к такому механизму снижения эффекта внешних шоков, как бюджетное правило. Этот вариант политики позволяет удерживать инфляцию вблизи целевого ориентира и минимизировать инфляционные риски даже в условиях резкого изменения цен на нефть, с которым Россия столкнулась в 2020 г.

Список литературы/References

- Картаев Ф. С., Якимова Ю. И. (2018). Влияние инфляционного таргетирования на эффект переноса валютного курса // Вопросы экономики. No 11. С. 70–84. [Kartaev Ph. S., Yakimova Yu. I. (2018). The influence of inflation targeting on the pass-through effect of the exchange rate. *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 70–84. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-11-70-84>
- Моисеев С. (2017). Одиссея инфляционного таргетирования: к новым вызовам денежно-кредитной политики // Вопросы экономики. № 10. С. 50–70. [Moiseev S. (2017). The Odyssey of inflation targeting: To new challenges of monetary policy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 50–70. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-10-50-70>
- Пономарев Ю., Трунин П., Улюкаев А. (2014). Эффект переноса динамики обменного курса на цены в России // Вопросы экономики. № 3. С. 21–35. [Ponomarev Yu., Trunin P., Ulyukaev A. (2014). The pass-through effect of exchange rate dynamics to prices in Russia. *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 21–35. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2014-3-21-35>
- An L., Wang J. (2012). Exchange rate pass-through: Evidence based on vector autoregression with sign restrictions. *Open Economies Review*, Vol. 23, No. 2, pp. 359–380. <https://doi.org/10.1007/s11079-010-9195-8>
- Arellano M., Bond S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, Vol. 58, No. 2, pp. 277–297. <https://doi.org/10.2307/2297968>
- Bacon R. W. (1991). Rockets and feathers: The asymmetric speed of adjustment of UK retail gasoline prices to cost changes. *Energy Economics*, Vol. 13, No. 3, pp. 211–218. [https://doi.org/10.1016/0140-9883\(91\)90022-R](https://doi.org/10.1016/0140-9883(91)90022-R)
- Baley I., Blanco J. A. (2015). Menu costs, uncertainty cycles, and the propagation of nominal shocks. *Barcelona GSE Working Paper*, No. 918, Barcelona Graduate School of Economics.
- Bernanke B. S., Gertler M., Watson M., Sims C. A., Friedman B. M. (1997). Systematic monetary policy and the effects of oil price shocks. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1997, No. 1, pp. 91–157. <https://doi.org/10.2307/2534702>
- Blanchard O., Galí J. (2007). The macroeconomic effects of oil shocks: Why are the 2000s so different from the 1970s? *NBER Working Paper*, No. 13368. <https://doi.org/10.3386/w13368>
- Chen S. (2009). Oil price pass-through into inflation. *Energy Economics*, Vol. 31, pp. 126–133. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2008.08.006>
- Cukierman A., Web S., Neyapti B. (1992). Measuring the independence of central banks and its effect on policy outcomes. *World Bank Economic Review*, Vol. 6, No. 3, pp. 353–398. <https://doi.org/10.1093/wber/6.3.353>
- Doepke M., Schneider M. (2006). Aggregate implications of wealth redistribution: The case of inflation. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 4, No. 2–3, pp. 493–502. <https://doi.org/10.1162/jeea.2006.4.2-3.493>
- Gagnon J. E., Ihrig J. (2004). Monetary policy and exchange rate pass-through. *International Journal of Finance and Economics*, Vol. 9, No. 4, pp. 315–338. <https://doi.org/10.1002/ijfe.253>
- Galati G., Heemeijer P., Moessner R. (2011). How do inflation expectations form? New insights from a high-frequency survey. *BIS Working Paper*, No. 349.

- Hooker M. A. (2002). Are oil shocks inflationary? Asymmetric and nonlinear specifications versus changes in regime. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 34, No. 2, pp. 540–561. <https://doi.org/10.1353/mcb.2002.0041>
- Kartaev P., Luneva I. (2018). Shaken, not stirred: Comparing the effectiveness of pure and hybrid inflation targeting. *Russian Journal of Money and Finance*, Vol. 77, No. 3, pp. 65–75. <https://doi.org/10.31477/rjmf.201803.65>
- Lopez-Villavicencio A., Pourroy M. (2019). Inflation target and (a)symmetries in the oil price pass-through to inflation. *Energy Economics*, Vol. 80, pp. 860–875. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2019.01.025>
- Mishkin F., Savastano M. (2001). Monetary policy strategies for Latin America. *Journal of Development Economics*, Vol. 66, No. 2, pp. 415–444. [https://doi.org/10.1016/s0304-3878\(01\)00169-9](https://doi.org/10.1016/s0304-3878(01)00169-9)
- Pourroy M. (2012). Does exchange rate control improve inflation targeting in emerging economies? *Economics Letters*, Vol. 116, No. 3, pp. 448–450. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.04.036>
- Prasertnukul W., Kim D., Kakinaka M. (2010). Exchange rates, price levels, and inflation targeting: Evidence from Asian countries. *Japan and the World Economy*, Vol. 22, No. 3, pp. 173–182. <https://doi.org/10.1016/j.japwor.2010.03.002>
- Rogoff K. (2003). Globalization and global disinflation. *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, Vol. 88, No. 4, pp. 45–80.
- Romer D. (1993). Openness and inflation: Theory and evidence. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 4, pp. 869–903. <https://doi.org/10.2307/2118453>
- Svensson L. E. O. (2010). Inflation targeting. In: B. M. Friedman, M. Woodford (eds.). *Handbook of monetary economics*, Vol. 3. Amsterdam: Elsevier, pp. 1237–1302.
- Walsh C. E. (2017). *Monetary theory and policy*. Cambridge, MA: MIT press.
-

Monetary policy and the effect of the transfer of oil prices to inflation

Philipp S. Kartaev^{1,2,*}, Ilya D. Medvedev¹

Authors affiliation: ¹ Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia);

² MGIMO University (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: kartaev@gmail.com

The paper examines the impact of oil price shocks on inflation, as well as the impact of the choice of the monetary policy regime on the strength of this influence. We used dynamic models on panel data for the countries of the world for the period from 2000 to 2017. It is shown that mainly the impact of changes in oil prices on inflation is carried out through the channel of exchange rate. The paper demonstrates the influence of the transition to inflation targeting on the nature of the relationship between oil price shocks and inflation. This effect is asymmetrical: during periods of rising oil prices, inflation targeting reduces the effect of the transfer of oil prices, limiting negative effects of shock. During periods of decline in oil prices, this monetary policy regime, in contrast, contributes to a stronger transfer, helping to reduce inflation.

Keywords: oil prices, inflation targeting, exchange rate, transfer effect, monetary policy.

JEL: C23, C33, E31, E52.

The reported study was funded by MGIMO University, project number 1921-01-02.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

От трансакционных издержек — к трансакционной ценности: преодолевая фрикционную парадигму*

Д. П. Фролов

*Волгоградский государственный технический университет
(Волгоград, Россия)*

В области изучения трансакционных издержек существует немало догматических концепций и утверждений, сохранившихся под влиянием зависимости от предшествующего развития. К ним относятся догма о трансакционных издержках как трениях, догма о непродуктивности трансакций как генератора потерь, Стиглерова версия теоремы Коуза и логика минимизации трансакционных издержек, догма о приоритетности институтов обеспечения низкозатратных трансакций. Перечисленные догмы лежат в основе сложившейся традиции трансакционного анализа — фрикционной парадигмы, которая составляет фундамент неoinституциональной теории. Поэтому сообщество новых институционалистов имплицитно блокирует попытки серьезно пересмотреть эту догматику. В статье обоснована альтернативная доминирующему институциональному дискурсу ценностно-ориентированная перспектива развития трансакционных исследований на основе возвращения, переосмысления и объединения теорий трансакций Дж. Коммонса, трансакционного сектора Дж. Уоллиса — Д. Норта, трансакционных выгод Т. Сэндлера, Н. Комзы, Т. Эггертссона и трансакционной ценности Э. Заяца — Ц. Олсена. Приводятся аргументы в пользу более широких объяснительных возможностей ценностно-ориентированного трансакционного анализа.

Ключевые слова: институты, институциональная сложность, трансакции, трансакционные издержки, трансакционные выгоды, трансакционная ценность.

JEL: A12, B41, B52.

Фролов Даниил Петрович (ecodev@mail.ru), д. э. н., проф. кафедры экономики и предпринимательства ВолгГТУ.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 18-010-00832).

Выдвинуть новую теорию — значит переместить фокус, признать центральными соображения, которые прежде игнорировались.

Р. Нельсон, С. Уинтер

Теория транзакционных издержек развивается по очень странной траектории. Началом можно считать сформулированную Дж. Стиглером теорему Коуза, которую сам Р. Коуз в нобелевской лекции назвал печально известной и всю жизнь всячески от нее дистанцировался. Именно в формулировке Стиглера возник пресловутый «коузианский» мир с нулевыми транзакционными издержками (Stigler, 1966. Р. 111–114). Канонизация теоремы Коуза стала одной из главных вех на пути «мейнстримизации» институционализма. Но это была и поворотная точка формирования эффекта зависимости от предшествующего развития (path dependence) в эволюции теории транзакционных издержек¹.

Дальше — больше: формулируя исследовательскую программу новой институциональной экономики, О. Уильямсон определил снижение транзакционных издержек как основную цель институтов (Williamson, 1985. Р. 1)². Да, он оговорился (правда, всего единожды) о том, что «сложные институты служат разнообразным целям» (Williamson, 1985. Р. 17; здесь и далее перевод мой. — Д. Ф.) и в этом смысле главная цель не единственна. Но одной ремарки оказалось недостаточно, и гиперболизированное утверждение Уильямсона было поднято на щит институциональными экономистами всего мира. Введение критерия минимизации транзакционных издержек при сравнительном анализе альтернативных институциональных решений — пока что главный вклад неоинституционалистов³ в экономическую, правовую и политическую практику. Систему взглядов, лежащую в основе этого подхода и построенную вокруг метафорического восприятия транзакционных издержек как «экономического аналога трения» (Williamson, 1985. Р. 2)⁴, мы будем называть *фрикционной парадигмой*.

Масштабы влияния этой парадигмы впечатляют. Теория транзакционных издержек вышла далеко за пределы экономической науки, она активно развивается в праве, социологии, политологии, психологии и др. Можно даже говорить о *транзакционном империализме* как неоинституциональной версии экономического империализма. В экономической политике курс на снижение транзакционных издержек составляет один из двух столпов неолиберальной доктрины, его дополняет дисфункциональный подход, то есть интервенции государства для устранения провалов рынка и его отдельных подсистем, в свою очередь вызываемых высокими транзакционными издержками (Schmidt, 2018; Madra, Adaman, 2018).

¹ Литература о перипетиях истории догматизации теоремы Коуза очень обширна (например, см.: McCloskey, 1998; Fox, 2007; Schlag, 2013; Medema, 2014, 2020; Yalcintas, 2016).

² Заметим, что в оригинальном/традиционном институционализме транзакционная проблематика находится на периферии исследовательской программы.

³ Неоинституциональная и новая институциональная теории рассматриваются здесь в качестве синонимов.

⁴ Х. Пессали считает трения конституирующей метафорой теории транзакционных издержек, главная ассоциация которой состоит в том, что «как трения, так и транзакционные издержки повсеместны и могут быть снижены, но не устранены» (Pessali, 2009. Р. 317).

В этом проявляется следование курсу на достижение «условий Коуза о нулевых трансакционных издержках» (North, 1994. Р. 360)⁵. Задача сократить трансакционные издержки лежит в основе практически всех иницилируемых государствами во всем мире экономических и правовых преобразований: «Главная роль институтов (или институциональных реформ) — минимизация трансакционных издержек» (Burki, Perry, 1998. Р. 143), или, другими словами, главная цель реформ — «создать рыночную среду с низкими трансакционными издержками» (Eggertsson, 1999. Р. 58)⁶. Этот принцип действует и в обратном направлении: «Создание институтов, которые обеспечивают низкозатратные трансакции на экономических рынках, есть ключ к формированию производительных экономик» (North, 1998. Р. 23). Более того, в современных рыночных демократиях принцип минимизации издержек трансакций составляет фундамент подавляющего большинства принимаемых судебных решений (Driesen, Ghosh, 2005). Отсюда логично возникает фигура «коузианского законодателя» (Harris, 2002), действия которого направлены на формирование правовых режимов таким образом, чтобы трансакционные издержки были как можно ниже (Cooter, 1982. Р. 14; Posner, 2004. Р. 6).

Дебаты противников и защитников теоремы Коуза то затихают, то разгораются с новой силой, но все еще далеки от завершения — или хотя бы какого-то компромисса. Главная проблема состоит в том, что теорема Коуза довольно давно приобрела культовый статус, вследствие чего к техническим вопросам ее доказательства примешиваются теологические вопросы веры в теорему и ее всеобъясняющую силу (Dietrich, 2008. Р. ix). И сама теорема Коуза (в ее стиглеровском виде), и связанный с ней воображаемый мир с нулевыми трансакционными издержками, и императивный тезис Уильямсона об их минимизации как основной функции институтов (и институциональных реформ в целом), и нормативная установка на приведение экономики к «условиям Коуза» — все это ключевые элементы *догматики новой институциональной экономической теории*. Но важнейший вопрос совсем не в том, верна ли теорема Коуза. Проблема состоит в странном заикливании современного институционализма на негативной стороне трансакций (трансакционных издержках) и абсолютном игнорировании их позитивной стороны. В этом проявляется ущербная односторонность фрикционной парадигмы, мешающая дальнейшему прогрессу институциональных исследований.

Трансакционные издержки как неоклассические трения

Несмотря на то что положительные трансакционные издержки стали наиболее мощным аргументом институционалистов в их интеллек-

⁵ Понятно, что нулевые трансакционные издержки понимаются неинституционалистами как идеал, в реальности недостижимый. Но даже в таком смысле избыточная фокусировка на них нежелательна, как считал Коуз, поскольку уводит из реального мира в воображаемый.

⁶ Впоследствии Т. Эггертссон пересмотрел свою точку зрения, о чем речь пойдет далее.

туальном противостоянии с неоклассическим мейнстримом, первыми изучать эти издержки начали именно неоклассики, причем до Коуза⁷.

В «Теории заработной платы» (1932) Дж. Хикс ввел ряд терминов для обозначения издержек перехода из одного равновесия в другое (Hicks, 1963. Р. 58–59), обозначая их как издержки изменений или движения⁸. Впоследствии он сузил свое определение до «издержек перевода активов из одной формы в другую» (Hicks, 1935. Р. 6). Основной посыл Хикса состоял в отказе от маскировки метафорой трения⁹ необъяснимых для экономической науки того времени явлений — и в эндогенизации трений, то есть их введении в предметное поле экономики и системное описание с помощью экономических категорий (Klaes, 2000. Р. 195). Немногом позже Т. Сцитовски ввел термин «транзакционные издержки» (Scitovsky, 1940), причем именно в хиксианском смысле¹⁰, в русле развития объяснений с позиций различных видов/форм трения (Hardt, 2009. Р. 30) и, соответственно, с точки зрения дополнительных расходов, возникающих при инвестировании в различные активы. Начиная с 1950-х годов неоклассический транзакционный анализ быстро набирал обороты: У. Баумоль и Дж. Тобин включили транзакционные издержки в модели спроса на деньги (Baumol, 1952; Tobin, 1956); Г. Демсец первым провел эмпирический анализ уровня этих издержек на Нью-Йоркской фондовой бирже (Demsetz, 1968); Дж. Маршак, а впоследствии Ф. Хан и ряд других неоклассиков активно инкорпорировали транзакционные издержки в фундаментальные модели общего рыночного равновесия (Marschak, 1950; Foley, 1970; Hahn, 1971; Niehans, 1971; Saving, 1971)¹¹. Уильямсон тогда делал только первые попытки построить микроаналитическую теорию транзакционных издержек (Williamson, 1971).

Может показаться, что в неоклассической литературе по транзакционным издержкам они интерпретируются чрезмерно расширительно — или хотя бы более широко, чем в институциональной экономике (Allen, 2000. Р. 894). Это не совсем так. Коуз, например, в своей знаменитой статье параллельно рассматривал транзакционные издержки (не применяя еще этого термина) как издержки использования ценового механизма или как издержки маркетинга на открытом рынке или просто (и чаще всего) как маркетинговые издержки (Coase, 1937. Р. 394–395, 403, 405). Главная черта всех неоклассических работ по этой проблематике: хиксианская традиция трактовать транзакционные издержки как специфический тип трений в рыночной системе. Но *трение — это плохая метафора для транзакционных издержек*. Несмотря на то что трение неразрывно связано с движением, в науке о трении оно преимущественно рассматривается как сила вредного сопротивления, запускающая процесс диссипации, то

⁷ Ранние идеи, близкие к транзакционной проблематике, можно обнаружить в рассуждениях о транспортных издержках и «великом колесе обращения» (А. Смит), издержках обращения (К. Маркс), препятствиях трения (О. фон Бем-Баверк), деньгах как смазке экономического механизма (К. Вексель) и др.

⁸ Эти термины — costs of change/cost of changing (Hicks, 1963. Р. 59), costs of transference (Op. cit. Р. 58–59), costs of movement (Op. cit. Р. 60–63, 67, 81, 165) — использовались им как синонимы. В качестве примеров изменения равновесия Хикс приводил смену места работы наемного работника и изменение предпринимателем методов организации своего бизнеса.

⁹ Такую метафору вскользь использовал и Л. Вальрас, уподобивший рынок совершенной конкуренции машине без трения (Вальрас, 2000. С. 36), но Хикс первым соединил трения с порождаемыми ими издержками.

¹⁰ Об особенностях развития транзакционной терминологии Хикса см.: Bianco, 2016.

¹¹ Подробнее обзор истории становления неоклассической теории транзакционных издержек см. в: Klaes, 2000.

есть рассеивания энергии (Hsu et al., 2014. Р. 3), и порождающая «неизбежные издержки, связанные с износом» (Stachowiak, 2017. Р. 234). Абсолютное большинство соответствующих исследований посвящено способам минимизации трения и износа, а увеличение «полезного трения» в качестве серьезной научной или инженерной задачи вообще не обсуждается (такого научного термина в принципе не существует). Именно перенос метафоры трения на трансакционные издержки привел к их исключительно негативному восприятию как вредных помех в процессе оптимального функционирования рыночного механизма. Тем не менее от этой неоклассической метафоры отталкивались и Стиглер, разъясняя теорему Коуза¹², и Уильямсон, создавая неоинституциональную теорию трансакционных издержек, которые он рассматривал как трения, связанные с различными способами организации трансакций (Williamson, 1975. Р. 20), или как «экономический эквивалент трения в физических системах» (Williamson, 1985. Р. 19)¹³. Метафора трения заложила мину замедленного действия в фундамент этой влиятельной теории¹⁴.

В отличие от неоклассиков (и неоинституционалистов), один из основоположников институционализма Дж. Коммонс рассматривал трансакцию более широко: как многомерную, динамичную и междисциплинарную по своей природе единицу экономического анализа (Rutherford, Samuels, 1996). Трансакции по Коммонсу связывают институты и акторов, социальный порядок и индивидуальные действия, которые, будучи институционализированными, становятся «транс-действиями» (trans-actions; Rutherford, Samuels, 1996. Р. 447). Результаты трансакций — это прежде всего их позитивные эффекты: закупка ресурсов, выпуск продукции, цены, прибыли, заработная плата, налоги, бюджеты и т. д. (Chavance, 2012. Р. 36), а не только трансакционные издержки, которые Коммонс в явном виде в свою теорию трансакций вообще не вводил. Однако его подход остался частью славной истории становления институциональной экономики и был полностью вытеснен фрикционной парадигмой. Когда Уильямсон провозгласил, что «экономические институты капитализма имеют своей главной целью и эффектом экономию на трансакционных издержках» (Williamson, 1985. Р. 17), это лишь подвело черту под долгим процессом соединения концепции трений Хикса с интерпретацией Коуза Стиглером¹⁵. Произошел окончательный откат от положительной — в духе Коммонса — трактовки трансакций, которые из фундамен-

¹² «Мир нулевых трансакционных издержек оказывается настолько же странным, как физический мир с нулевым трением» (Stigler, 1972. Р. 12).

¹³ В ранних работах он использовал термин «трансакционные трения» (Williamson, 1975. Р. 249). Уильямсон упомянул трения и в своей нобелевской лекции (Williamson, 2010. Р. 676), ведь это одна из его главных метафор.

¹⁴ По большому счету, неоинституциональная теория лишь «расширяет ортодоксальную теорию путем введения в нее дополнительной формы трения» (Kaufman, 2017. Р. 314), хотя и эта форма трения (речь о трансакционных издержках), по сути, была введена самими неоклассиками.

¹⁵ Уильямсон даже употреблял для критики неоклассиков понятие «фикция отсутствия трений» (frictionless fiction; Williamson, 1975. Р. 253), которое, по сути, есть фрикционный аналог ключевой для Стиглера концепции мира нулевых трансакционных издержек.

тальной единицы анализа превратились в генератор непродуктивных расходов и потерь. В итоге *транзакции по Коммонсу были вытеснены из институциональной теории транзакциями по Уильямсону*, приносящими экономике только издержки и вред¹⁶.

Акцент только на одной (негативной) стороне транзакций — серьезная теоретическая ошибка неoinституционалистов. Метафора транзакционных издержек как трений изначально была очень оригинальной, инновационной, полезной и продуктивной. Она отлично демонстрировала дефекты чрезмерно упрощенных версий неоклассической теории, в которых описывался абстрактный мир беззатратных транзакций. Но постепенно, с развитием институциональной экономики и расширением ее исследовательского сообщества метафора трений стала превращаться в тормозящий фактор. На ее основе возникла и закрепилась научными конвенциями фрикционная парадигма, предполагающая восприятие транзакций исключительно через призму связанных с ними издержек. В рамках этой парадигмы сложилась *минимизационная логика* — принцип анализа и управляемого изменения институтов по единственному критерию экономии на транзакционных издержках¹⁷. Такое одномерное понимание транзакций делает институциональный анализ содержательно более бедным, чем позволяет заложенный в нем эвристический потенциал.

Обратная сторона транзакций: транзакционные услуги и виды деятельности

Серьезной альтернативой фрикционной парадигме могла бы стать теория транзакционного сектора, выдвинутая Дж. Уоллисом и Нортом (Wallis, North, 1986). В отличие от подхода Демсеца к измерению транзакционных издержек, базировавшегося на хиксианской концепции трений, они предложили — впервые! — позитивный взгляд на эту категорию издержек, рассматривая их (пусть и частично) как продуктивные затраты, необходимые для функционирования рыночной системы. Согласно Уоллису и Норту, «транзакционные издержки — это издержки, связанные с совершением обменов, издержки осуществления транзакционной функции» (Wallis, North, 1986. Р. 97), то есть транзакционных видов деятельности¹⁸, — противоположные

¹⁶ Как следствие, «транзакционные издержки превратились в объекты презрения, в то, что нужно критиковать и минимизировать» (Fennell, McAdams, 2019. Р. 811–812).

¹⁷ Конечно, стилизованное представление фрикционной парадигмы рискует показаться излишне упрощенным. Минимизационная логика у разных исследователей может принимать разные формы — от сильных и даже радикальных до слабых или хотя бы ослабленных (смягченных). И все же имплицитно эта логика присутствует в подавляющем большинстве работ по транзакционной проблематике, в которых совершенство институтов связывается с критерием наименьших транзакционных издержек. Речь идет не о нулевых, а о низких транзакционных издержках. Мир с нулевыми транзакционными издержками недостижим, но к нему нужно стремиться как к идеалу — в этом суть минимизационной логики.

¹⁸ Э. Остром использовала более точный термин «издержки транзакционных видов деятельности» (cost of transaction activities; Ostrom, 1992. Р. 31), однако дальнейшего развития эта ее мысль не получила.

трансформационным издержкам преобразования затрат в выпуск. Наблюдаема и поддается измерению часть транзакционных издержек — затраты на транзакционные услуги, производителями которых выступают разнообразные посредники, макроаналитически объединяемые в транзакционные индустрии и далее в транзакционный сектор. Доминирующий неинституциональный подход «полностью игнорирует наличие транзакционных услуг» (North, Wallis, 1994. Р. 615), оказываемых как на рынках, так и в рамках фирм. Альтернативный взгляд состоит в том, что транзакционные издержки — это не просто потери времени, вынужденные платежи и другие непроизводительные расходы, но прежде всего затраты на осуществление особого (транзакционного) рода продуктивной деятельности¹⁹. Остается догадываться, почему, согласно конвенциям неинституциональной теории, такой услугодцентричный подход применим только к анализу транзакционного сектора, но не к анализу любых экономических институтов. Ведь транзакционные издержки, независимо от источников их происхождения и конкретных форм, имеют единую природу.

Помещение транзакционных услуг и видов деятельности в центр транзакционного анализа было радикальной методологической инновацией, противостоявшей минимизационной логике и порывавшей с неоклассическим трением. Подход Уоллиса—Норта означал акцент на продуктивности транзакций, на ключевой роли в экономическом развитии транзакционных услуг, видов деятельности, профессий, компаний и отраслей. Однако более долгая (хиксианская) научная традиция победила. Норт и Уоллис неоднократно пытались выступить против нее. Они напрямую полемизировали с Уильямсоном, подчеркивая, что «институты существуют не для минимизации транзакционных издержек» (North, Wallis, 1994. Р. 622), поскольку обладают способностью снижать и трансформационные издержки. Они возражали против прямолинейного понимания минимизационной логики²⁰, утверждая, что если и говорить о минимизации, то не общих/совокупных, а удельных (per unit) издержек транзакций (North, Wallis, 1994. Р. 618–620). Именно поэтому рост транзакционного сектора может сопровождаться снижением транзакционных издержек (North, Wallis, 1994. Р. 623). Они с цифрами на руках утверждали: «Тот факт, что рост транзакционного сектора обусловлен, прежде всего, экспансией транзакционных услуг посредников, опровергает распространенное, но ошибочное мнение экономистов и историков экономики о том, что транзакционные издержки не создают сопутствующих выгод» (Wallis, North, 1988.

¹⁹ Нужно признать, что такая позиция не стала общепринятой. Например, юридическая индустрия продолжает конвенционально восприниматься как один из главных источников транзакционных издержек. При этом эмпирические исследования показывают, что юристы часто добавляют значительную ценность транзакциям, увеличивая размер «транзакционного пирога» (Gilson, 1984). Но область распространения этой точки зрения ограничена самой юридической наукой (Bernstein, 1995; Kosuri, 2015).

²⁰ Норт и Уоллис в целом признавали полезность минимизационной логики как стартовой точки анализа эволюции институтов (North, Wallis, 1994. Р. 610). Но ограничения этого методологического приема стали все чаще игнорироваться все более широким сообществом институциональных экономистов.

Р. 654). Все эти критические выпады остались без ответа²¹. Теория транзакционных издержек в версии Коуза (превратно понятого) и Уильямсона (понятого слишком буквально) активно развивалась — прежде всего в эмпирической плоскости, и попытки противодействовать господствующей фрикционной парадигме становились все менее результативными²².

Многие обращали внимание на «врожденные» ограничения неoinституциональной теории транзакционных издержек. Например, объяснения институциональных изменений с точки зрения только транзакционных издержек содержательно ограничены в связи со встроенным в них редукционизмом. На микроуровне такой подход относительно релевантен (особенно пока речь идет о достаточно простых транзакционных ситуациях), однако в сложных, особенно макроэкономических случаях он явно пробуксовывает. Теория транзакционных издержек обычно предлагает постфактумные объяснения институционального выбора с позиций калькуляции и сопоставления издержек акторами изменений. Проблема состоит в том, что акторы чаще всего не могут точно рассчитать транзакционные издержки, связанные с альтернативными институциональными структурами. Поэтому *логика выбора более дешевого институционального решения сложных проблем зачастую приписывается ex post* — и можно предположить, что очень многие примеры, не укладывающиеся в ортодоксальную парадигму, просто исключаются исследователями из анализа.

Были и другие направления критики теории транзакционных издержек. Критиковали базовую предпосылку о способности людей выбирать оптимальные институциональные решения по критерию более низких издержек транзакций²³. Критиковали чрезмерную фокусировку на оппортунизме (Granovetter, 1985; Hodgson, 2004) и специфичности активов²⁴. Критиковали статичность (Nooteboom, 1992), аисторизм (Meramveliotakis, Milonakis, 2010), игнорирование эволюционных эффектов *ex ante* и *ex post* институционального выбора (Smit et al., 2011). Критиковали панглоссианизм и культ капиталистических институтов (Ankarloo, Palermo, 2004). Несмотря на это, фрикционная исследовательская программа устояла и продолжает доминировать, но в ее защитном поясе все же возникли трещины.

²¹ Более того, Норт занял парадоксальную позицию, параллельно используя доминирующую парадигму и (периодически) критикуя ее. Так, через четыре года после выхода пионерной работы о транзакционном секторе он предложил в качестве критерия эффективности политических рынков рассматривать приближение к нулевым транзакционным издержкам (North, 1990). Спустя еще четыре года, вновь возвращаясь к критике Уильямсона, Норт признавал, что небезгрешен в части отношения к минимизационной логике (North, Wallis, 1994. Р. 611). Больше он никогда не критиковал ее.

²² Даже Р. Нельсон, определяя институты как социальные технологии, участвующие в производстве любой продукции наравне с физическими технологиями, все равно рассматривает их исключительно в русле минимизационной логики: «„Социальные технологии“ обеспечивают способы осуществления каких-либо действий с низкими транзакционными издержками» (Nelson, 2002. Р. 22).

²³ Причем данный принцип странным образом сочетается у Уильямсона с концепцией ограниченной рациональности, которую он распространяет на любые транзакции, но не на выбор управляющих ими структур (институтов) (Dow, 1987).

²⁴ Критиком в этом случае выступал сам Коуз (Coase, 1988).

Появляются (пока очень редкие) альтернативы бескомпромиссному признанию транзакционных издержек неизбежным злом²⁵. Так, возникла идея разграничить два вида таких издержек — оппортунистические (в традиции Уильямсона) и *повседневные* (mundane). Последние, как следует из их названия, имеют объективно необходимый для экономики характер и связаны с созданием транзакционного «интерфейса» производства: это, в частности, затраты на верификацию, учет, оценку и оплату передаваемых товаров (Baldwin, Clark, 2006). Причем целенаправленное повышение уровня повседневных транзакционных издержек может сократить уровень оппортунистических издержек (Baldwin, 2008). В более широком понимании к повседневным относятся вообще все переменные транзакционные издержки, зависящие от времени или от объема транзакций (Langlois, 2006). Несмотря на дискуссионность этих подходов с точки зрения четкости классификации, важно, что они основываются на позитивном восприятии хотя бы части транзакционных издержек. В этом же ключе действуют и авторы концепций *фантомных* (Driesen, Ghosh, 2005) и *латентных* (Fennell, 2013) издержек транзакций, понимая под ними затраты на поддержание существующей институциональной структуры, которые воспринимаются не как целенаправленные затраты, а как неотъемлемая часть контекста любых взаимодействий²⁶. Некоторые исследователи, стремясь полностью порвать с минимизационной логикой, даже предлагают перевернутую версию теоремы Коуза, смещающую акцент с нулевых транзакционных издержек на первоначальное распределение прав собственности²⁷.

Приведенные точки зрения образуют пока абсолютное меньшинство в области транзакционного анализа. Транзакционные издержки продолжают оставаться для институционалистов потерями, отходами, балластом, то есть тем, что нужно минимизировать и от чего в идеале желательно полностью избавиться.

На пути к теории транзакционной ценности

Альтернатива неоинституциональному подходу зародилась за пределами экономической теории. На необходимость сравнивать транзакционные издержки и выгоды при проектировании международных институтов первыми обратили внимание исследователи-международники в конце 1970-х годов. Под *транзакционными* они понимали выгоды,

²⁵ Стоит вспомнить ремарку Э. Фуруботна и Р. Рихтера о том, что «минимизация абсолютных или относительных транзакционных издержек не является экономически оправданной целью», а для оценки качества институтов «скорее имеют значение... общие экономические результаты, а не уровень транзакционных издержек» (Фуруботн, Рихтер, 2005. С. 71). Это замечание осталось практически не замеченным, как и их тезис о необходимости изучать транзакционный капитал (Там же. С. 65).

²⁶ Даже в мире, где транзакции совершенно бесплатны, существуют затраты на поддержание обеспечивающих эту бесплатность институтов.

²⁷ Эта формулировка выглядит следующим образом: «Поскольку транзакционные издержки положительны, первоначальное распределение прав собственности может иметь (и обычно имеет) значение для эффективности» (Fennell, McAdams, 2019. Р. 798).

которые возникают непосредственно в результате регулируемых данным институтом трансакций (Sandler, Cauley, 1977. Р. 262). По мнению Т. Сэндлера, *главная функция институтов — максимизация чистых трансакционных выгод*, то есть разницы между трансакционными выгодами и трансакционными издержками (Сэндлер, 2006. С. 145).

В статье, не понятой и не принятой сообществом неоинституционалистов (хотя и широко известной в области менеджмента), Э. Заяц и Ц. Олсен предлагали перенести акцент институционального анализа межорганизационных взаимодействий с *минимизации трансакционных издержек на максимизацию трансакционной ценности* (Zajac, Olsen, 1993. Р. 132–133). Они подчеркивали фундаментальное искажение институционального мейнстрима — избыточный акцент на издержках при полном игнорировании ценности — и доказывали необходимость объединить трансакционные издержки и выгоды в одну аналитическую рамку. Ведь слишком многие институциональные решения, связанные с выбором структур управления на микроуровне, невозможно объяснить с точки зрения экономии на трансакционных издержках²⁸. Более того, в самой логике сравнения трансакционных издержек *ex ante* и *ex post*, по сути, игнорируется качественный аспект институциональных изменений в организациях (Zajac, Olsen, 1993. Р. 136–137) и в экономических системах в целом. Однако подход Заяца—Олсена ограничивался достаточно узкой и прикладной областью управленческих исследований, вследствие чего не стал триггером пересмотра теоретических основ фрикционной парадигмы²⁹.

Практически одновременно с Заяцем и Олсеном Н. Комза показал в известной юристам книге, что сравнительный институциональный анализ невозможен без учета наряду с трансакционными издержками и трансакционных выгод альтернативных правовых институтов (Komesar, 1994. Р. 98–122). По его мнению, перенос акцента на изучение взаимовлияния трансакционных издержек и выгод позволил бы расширить доминирующий подход в плане объяснения ситуаций, когда трансакционные выгоды института перевешивают связанные с ним высокие издержки трансакций (Komesar, 1994. Р. 111)³⁰. Вместе с тем Комза и его последователи³¹ хотя и работают на стыке институцио-

²⁸ Так, формирование портфеля новых организационных способностей (Madhok, 1997) или усилия по повышению лояльности поставщиков (King et al., 2010) могут сопровождаться ростом трансакционных издержек в краткосрочном периоде, который будет компенсирован увеличением создаваемой ценности в долгосрочной перспективе. На макроуровне таких ситуаций не меньше: например, снижение издержек посредничества на рынке ипотечного кредитования может стать фактором макроэкономической дестабилизации и, соответственно, роста трансакционных издержек (Greenwood, Scharfstein, 2013).

²⁹ П. Кляйн вспоминает, как Уильямсон на рубеже 2000–2010-х годов работал над трансакционным объяснением предпринимательства — и после ряда попыток полностью отказался от этого (Klein, 2020). На наш взгляд, причина связана с невозможностью (как минимум, затруднительностью) системного осмысления с позиций экономики трансакционных издержек главной функции предпринимателей — создания новых видов деятельности, генерирующих ценность. С этой задачей лучше справляется ценностно-ориентированный неошумпетерианский подход (Cantwell, 2000).

³⁰ «Проще говоря, если трансакционные выгоды больше, чем трансакционные издержки, то трансакция осуществляется» (Komesar, 1994. Р. 101).

³¹ Например, см. коллективный труд научной школы Комзы по глобальному управлению, где активно используется концепция трансакционных выгод (Komesar, 2014).

нальной экономики и права, но представляют все же юридическую науку. Экономистам их работы почти не известны³².

Неявно отталкиваясь от идей Сэндлера и Комзы, Т. Эггертссон предложил концепцию сравнительного институционального анализа реформ, построенную на сопоставлении совокупных выгод и совокупных издержек альтернативных институциональных режимов какой-либо экономической деятельности (Eggertsson, 2005). Он подчеркивал, что альтернативный институт (социальная технология в его терминах) может быть дороже, но эффективнее, чем более дешевый аналог. Лишь отдельные экономисты подхватили эту тему. Так, они рассматривали роль трансакционных выгод в трудовых договорах (Cartier, 1994)³³, в бизнес-партнерствах (Blomqvist et al., 2002), в глобальных сообществах (Watson et al., 2005), в инвестиционных проектах (Hijdra et al., 2014) и др. Все это единичные примеры попыток выйти за рамки стандартной неоинституциональной методологии, базирующейся на фрикционной парадигме³⁴. Хотя иногда (очень редко) признается, что введение трансакционных выгод в институциональный анализ может повысить его реалистичность (Dietrich, 2008), но в подавляющем большинстве работ трансакционные выгоды сводятся к минимизации трансакционных издержек. Это давняя традиция институционализма. Еще Коуз писал о выгодах от снижения издержек трансакций³⁵; аналогично и К. Эрроу усматривал выгоды вертикальной интеграции как институционального механизма прежде всего в снижении трансакционных издержек, а именно издержек коммуникаций (Arrow, 1975). Поэтому, например, даже когда целью проектирования международных институтов определяется максимизация чистых трансакционных выгод участников соответствующих трансакций (Trachtman, 1997. Р. 473–474), все же делается оговорка о том, что «институциональный инженер стремится создавать институты, которые приносят пользу с низкими трансакционными издержками» (Trachtman, 1997. Р. 502). В результате этой фрикционной традиции *все многообразие трансакционных выгод сводится к выгодам от минимизации трансакционных издержек* (transaction-cost-minimizing benefits, термин см. в: Mercuro, Medema, 2006. Р. 280).

Безусловно, существует проблема измерения трансакционных выгод. Она связана, прежде всего, с невозможностью в большинстве случаев разграничить трансформационные и трансакционные виды деятельности, что затрудняет также и корректную оценку трансакцион-

³² Не в последнюю очередь это «заслуга» самого Комзы, чье понимание институтов всегда было, мягко говоря, очень своеобразным. Он определял институты как процессы принятия решений, при этом относя к ним рынки, суды, парламенты, но исключая нормы и правила (Cole, 2004).

³³ К. Картье отлично зафиксировала главный тезис теории трансакционной ценности: «До тех пор, пока трансакционный анализ сформулирован с точки зрения экономии затрат и игнорирует выгоды, являющиеся основной причиной совершения трансакции, он статичен и неполноценен» (Cartier, 1994. Р. 194).

³⁴ В России, за исключением одной статьи (Илькевич, 2008), в которой обращено внимание на трансакционные выгоды, и позиции научной школы Е. Попова (Попов и др., 2012), разграничивающей вынужденные и добровольные трансакционные издержки, эта проблематика проигнорирована.

³⁵ «Выгоды от использования денег заключаются в сокращении трансакционных издержек» (Coase, 1992. Р. 716).

ных издержек³⁶. Кроме того, крайне сложно описать продукт (результат действия) институтов или социальных технологий: эти результаты часто возникают как отложенные эффекты и требуют сложных исследований (Eggertsson, 2010. Р. 732). Именно поэтому в сравнительном институциональном анализе чаще всего апеллируют к проще измеряемым транзакционным издержкам. Сложности измерения и учета транзакционных выгод демонстрирует пример экологического регулирования: «Выгоды такого регулирования не всегда проявляются напрямую и часто связаны с долгосрочными выгодами для общества, тогда как прямые затраты гораздо более ощутимы и покрываются конкретными стейкхолдерами» (Den Butter et al., 2009. Р. 22–23). Авторы приходят к выводу о том, что подобные (транзакционные, по сути) выгоды для всего общества наиболее трудно, если вообще возможно, количественно оценить. Не случайно и эксперты ОЭСР отмечают, что в эмпирических исследованиях реформ в области регулирования экономики не уделяется внимания количественным оценкам выгод регулирования. При этом подчеркивается, что многие, особенно косвенные регулятивные выгоды с трудом измеримы, поэтому в отсутствие достоверной количественной информации о выгодах оценка ограничивается издержками регулирования (Parker, Kirkpatrick, 2012. Р. 14, 42)³⁷.

Именно из-за трудностей с операционализацией комплексной оценки транзакций с учетом затрат и выгод возникло вынужденное упрощение, предполагающее «принятие во внимание транзакционных издержек... и игнорирование расчетов транзакционных выгод» (Trachtman, 1997. Р. 475)³⁸. Такой подход — абстрагирование от транзакционных выгод и ценности — наиболее эффективно «работает» для оценки качественно однородных транзакций и достаточно простых институциональных структур. Но при изучении сложных институциональных структур от транзакционных выгод и ценности абстрагироваться уже невозможно, так как это резко снижает результативность анализа. Поэтому немногочисленные примеры сравнительного анализа транзакционных издержек и выгод, а также специального изучения транзакционной ценности встречаются именно в исследованиях сложных институтов — например, упоминавшихся выше институтов международной интеграции, межорганизационных альянсов, глобаль-

³⁶ Первым на это обратил внимание Л. Дэвис, критический комментарий которого сопровождал работу Уоллиса и Норта. Он подчеркивал: «Издержки — это издержки... не имеет большого значения, к какой категории они относятся» (Wallis, North, 1986. Р. 151). В частности, на микроуровне «мы не можем отделить трансформационные издержки от транзакционных, потому что технологические и организационные характеристики производственного процесса фирмы неразрывно взаимосвязаны» (Hegmann-Pillath, 2003. Р. 15). На макроуровне, например, в случае комплексных государственных интервенций в развивающихся странах задача дезагрегирования общего объема затрат и их соотнесения с конкретными (транзакционными) видами деятельности также практически невыполнима (Masset et al., 2018).

³⁷ Но нельзя сказать, что эта задача в принципе не решается. Так, в прикладной бизнес-концепции картографирования потоков создания ценности (value stream mapping) уже вполне традиционно наряду с производственными оцениваются и транзакционные процессы, а также создаваемая ими (транзакционная) ценность (Nash, Poling, 2011).

³⁸ Подчеркнем, что такую оценку дает профессор-юрист, который ссылается на работы Сэндлера (Sandler, Cauley, 1977). Это точка зрения из другого дискурса, теории международного экономического права, которая не нашла широкой поддержки в рядах институциональных экономистов.

ных сообществ и др. Именно при анализе сложных институциональных структур, упорядочивающих сложные транзакции (транзакции со множественными, в том числе непредсказуемыми эффектами), требуется расширение современной (фрикционной) парадигмы³⁹. Нельзя сказать, что фрикционный подход неверен, но он все же очень ограничен. Он возник как вынужденное упрощение, а в итоге стал восприниматься как «единственно верная» методология институционального анализа.

Перспективы транзакционно-ценностной парадигмы

Понятие транзакционных выгод по своей коннотации статично, так как конвенционально предполагает анализ преимуществ и возможностей конкретного института для заданного набора заинтересованных сторон (стейкхолдеров). Конечно, это гораздо лучше односторонней фиксации лишь на транзакционных издержках, связанных с альтернативными институтами, как это принято в неинституциональной традиции. И все же даже учет транзакционных издержек и выгод в совокупности не решает проблемы точности измерений эффективности институтов. Преодоление заикленности теории транзакционных издержек на количественных измерениях, в связи с которой и возникло абстрагирование от транзакционных выгод и ценности, предполагает *развитие методологии качественных оценок институтов в русле репрезентационной теории измерений* (подробнее об этой теории см.: Тамбовцев, 2019). Главный принцип этой теории — отказ от дискриминации качественных измерений, что для дальнейшего развития транзакционного анализа имеет ключевое значение.

По сравнению с транзакционными выгодами, *транзакционная ценность* — гораздо более динамичная категория: она не просто существует, а создается (объективно требуя затрат), меняется во времени и предполагает взаимодействие стейкхолдеров в формах цепочек или экосистем создания ценности. Транзакционная ценность представляет собой совокупность полезных эффектов (основных и дополнительных, прямых и косвенных, интернальных и экстернальных), которые формируются в результате совместной деятельности, упорядочиваемой определенным набором институтов. Важно, что концепция транзакционной ценности также «вписывается» в широкий дискурс исследований создания ценности (value creation/co-creation), что предполагает перенос акцента анализа на разнообразие стейкхолдеров институциональных структур, их внутреннюю неоднородность, неравномерность распределения создаваемой транзакционной ценности и т. д. (подробнее см.: Фролов, 2020). Эти вопросы изучены пока достаточно слабо.

³⁹ Следует только приветствовать работы, расширяющие фрикционную парадигму «изнутри», то есть оставаясь в рамках теории транзакционных издержек. При этом в стандартный подход вводятся (в разном сочетании и соотношении) «усложняющие» анализ дополнительные факторы, например, влияние групп с разными интересами, внутренняя неоднородность и сравнительные преимущества дискретных институциональных альтернатив и др. (в частности, см.: Шаститко, 2016). Но такие нюансированные подходы в теории транзакционных издержек не стали мейнстримом.

Институты не нейтральны по отношению к упорядочиваемым ими транзакциям. Поэтому корректно сравнивать по величине генерируемых ими транзакционных издержек можно только институты, связанные с качественно однородными (типовыми, стандартными, простыми) транзакциями. Но, во-первых, все сложные транзакции в реальном мире неоднородны по своим качественным параметрам, а во-вторых (и это главное), институты, упорядочивающие эти качественно разнородные транзакции, добавляют им разную транзакционную ценность. В этом смысле *транзакционная ценность — комплексная характеристика качества транзакций*, которое невозможно выразить только через величину транзакционных издержек.

Все институты объективно сопряжены с затратами — в терминах времени, ресурсов и усилий (Hodgson, 2007), — иначе они не смогут адекватно и качественно выполнять свои функции, которые состоят не только в снижении издержек транзакций, но и в производстве транзакционной ценности. Тот факт, что рынок и любые другие институты не могут функционировать при нулевых или слишком низких транзакционных издержках, связан не с их имманентной дефектностью, а с тем, что эти издержки объективно необходимы для выполнения полезных функций институтов, причем «снижение транзакционных издержек повышает риски сокращения выгод, которые эти издержки оплачивают» (Driesen, Ghosh, 2005. Р. 64). Транзакционные издержки — это издержки не только функционирования институтов, но и их развития. Создание, поддержание (enforcement) и изменение институтов предполагают осуществление определенных видов деятельности, сопряженных с транзакционными издержками (Furubotn, Richter, 1991), и эти затраты продуктивны. Даже в идеальном состоянии (которого не существует) институты требуют определенного минимума затрат — именно поэтому транзакционные издержки никогда не могут быть снижены до нуля⁴⁰. Невозможность нулевых (или близких к нулю) транзакционных издержек признается всеми ведущими неоинституционалистами. Однако их аргументация построена на признании предзаданной неэффективности экономических институтов, а не на необходимости адекватного ресурсного обеспечения выполняемых ими функций. *Идеал беззатратности институтов — хиксианское наследие институциональной теории, от которого давно пора отказаться.*

Неоинституционалисты, следуя фрикционной парадигме, фактически сосредоточились только на стороне генерирования институтами издержек, почти полностью пренебрегая стороной создания ими ценности⁴¹. Но *минимизация транзакционных издержек может рассматриваться*

⁴⁰ Уильямсон в своих поздних работах поддерживал позицию Коуза и критически относился к гипотетическому идеалу нулевых транзакционных издержек, то есть полного отсутствия трений (Williamson, 1999. Р. 315–316). Но его логика исходила все же из интерпретации этих издержек как неустраняемого и вредного побочного эффекта любой деятельности.

⁴¹ Традиционный неоинституциональный подход состоит в том, что минимизация транзакционных издержек — необходимое и достаточное условие максимизации чистых выгод участников транзакций (Johnsen, 2019), поэтому задача максимизации выгод, по существу, сводится к задаче сокращения этих издержек (Trachtman, 1997. Р. 475). Логика такова: «Если транзакционные издержки выступают главным источником диссипации ценности, то сокращение этой диссипации может создавать ценность» (Foss, Foss, 2005. Р. 541).

как частный случай максимизации транзакционной ценности, тогда как выгоды того или иного института не сводятся только лишь к снижению издержек. Однако именно последняя точка зрения наиболее распространена: обычно создание ценности в ходе транзакций связывается «с удержанием транзакционных издержек настолько низкими, насколько это возможно» (Den Butter, 2012. Р. 2). При этом игнорируется, что сокращение транзакционных издержек, связанных с любым институтом, после определенного порогового значения неизбежно начинает негативно сказываться на качестве упорядочиваемых им транзакций. Акцент неинституциональной теории на институтах обеспечения дешевых (низкозатратных) транзакций обусловлен длительной практикой существования необоснованно дорогостоящих институциональных структур и механизмов, лоббируемых посредниками во многих сферах — от управления активами до издания научной периодики. Такие институты способствуют экстенсивному и экстрактивному (ориентированному на поиск плохих рент) экономическому и социальному развитию. Поэтому они — в духе фрикционной парадигмы — должны быть заменены более эффективными, то есть более дешевыми для общества институтами⁴². Однако дешевые институциональные решения перспективны только в области качественно однородных и достаточно простых транзакций. *И чем транзакции сложнее, тем большее значение имеют не низкие транзакционные издержки, а высокая транзакционная ценность.* Ведь более сложные транзакции, как правило, предполагают и большие затраты, пропорциональные степени их сложности (Judge, 2015). Эти затраты, по сути, являются *транзакционными инвестициями*: в частности, издержки, связанные с составлением сложных контрактов, впоследствии компенсируются облегчением их интерпретации судом (Eggleson et al., 2000). В свою очередь, проектирование институтов часто может быть направлено на снижение транзакционных издержек в будущем (Gilligan, 2009), поэтому выбор в настоящем более экономичного института (создающего меньший уровень транзакционных издержек) в перспективе может привести к его неэффективности в условиях усложнения транзакций. Чрезмерная фокусировка на минимизации транзакционных издержек часто мешает увидеть альтернативные варианты решения проблемы, то есть создания ценности⁴³.

Отталкиваясь от идеи Заяца и Олсена, Дж. Дайер осторожно предположил, что оптимальным следует называть такой институт, «который максимизирует транзакционную ценность» (Dyer, 1997. Р. 552). Конечно, это излишне однозначная позиция. Более взвешенную точку зрения предложила Л. Феннелл, определив в качестве основной цели институтов не минимизацию транзакционных издержек, а улучшение

⁴² Тем не менее, даже по мнению убежденных критиков чрезмерного посредничества (в частности, в финансовом секторе), говорить о том, что с точки зрения общества необходимо радикальное сокращение связанных с посредниками транзакционных издержек — значит очень сильно упрощать реальную ситуацию (Cochrane, 2013), игнорируя создаваемую ими транзакционную ценность.

⁴³ В частности, «для некоторых структур доступа к ресурсам может потребоваться больше работы по созданию норм, чем для достижения конечной цели оптимизации использования» (Fennell, 2013. Р. 1530).

доступа к ресурсам, что может потребовать как менее, так и более дорогостоящих трансакций (Fennell, 2013) — и, соответственно, более затратных институтов. В любом случае *институты как таковые не предназначены только лишь для минимизации трансакционных издержек или максимизации трансакционной ценности*⁴⁴. Это не альтернативные функции институтов, а разные режимы их функционирования, которые могут совмещаться⁴⁵. Таким образом, дизайн институтов должен быть связан не только со снижением сопряженных с ними издержек, но и с созданием ценности для стейкхолдеров (связанных с институтами групп интересов)⁴⁶.

Какие же методологические изменения может повлечь переход к трансакционно-ценностной парадигме анализа институтов?

Во-первых, теория трансакционной ценности помещает в центр внимания *трансакции по Коммонсу*, то есть трансакции как действия продуктивного типа, создающие ценность, а не просто выступающие источником неизбежных потерь. В результате возникает более реалистичное представление о структуре затрат на институты, к которым относятся не только связанные с их (институтов) функционированием трансакционные издержки, но и трансакционные инвестиции, то есть вложения ресурсов в повышение качества институтов и увеличение генерируемой ими трансакционной ценности, а далее — в расширенное воспроизводство *трансакционного капитала* общества (термин см. в: Фуруботн, Рихтер, 2005. С. 65). Отсюда логично следуют отказ от минимизационной логики — даже в ее смягченных версиях — и переход к логике создания ценности, делающей акцент на обеспечении институтами роста качества трансакций и объективной необходимости соответствующих затрат. Соответственно, будет преодолен акцент на приоритете низкозатратных институтов, сближающем фрикционную парадигму с неолиберальной идеологией.

Во-вторых, теория трансакционной ценности добавляет к сравнительному институциональному анализу изучение *стейкхолдеров*: ведь ценность любого института различается для разных групп интересов, как различны для них и сопряженные с этим институтом трансакционные издержки. В этом направлении делаются пока самые первые шаги: можно упомянуть попытку представить теорию трансакционных из-

⁴⁴ Вообще говоря, чем дальше любой теоретический подход от прямолинейной логики максимизации полезности/прибыли или минимизации издержек, тем в большей степени его можно считать гетеродоксальным (Hardt, 2009).

⁴⁵ Институты могут параллельно обеспечивать и снижение трансакционных издержек, и рост трансакционной ценности участников взаимодействий. Например, в цифровых онлайн-платформах низкие издержки поиска сочетаются с высоким качеством совпадений между продавцами и покупателями, фирмами и работниками и т. д. (Goldfarb, Tucker, 2019). Еще один пример: как показывают исследования (Cacioppo et al., 2013; Rosenfeld, 2017), браки, заключенные после онлайн-знакомств, в среднем более счастливые и реже заканчиваются разводом. Это можно объяснить не только низкими издержками поиска и обмена информацией в приложениях и на сайтах знакомств, но также анонимностью и многоканальностью таких социальных трансакций, что повышает их качество и ведет к более оптимальному выбору.

⁴⁶ На это также указывали А. Грейф и К. Кингстон: «Задача создания эффективных институтов — это, по сути, задача не выбора правил для минимизации „издержек“, а увязки стимулов таким образом, чтобы обеспечить максимально возможную выгоду» (Greif, Kingston, 2011. Р. 18).

держек как стейкхолдерскую теорию (Ketokivi, Mahoney, 2016)⁴⁷. Но опять же, важны не только транзакционные издержки, но и ценность, которую стейкхолдеры создают и распределяют в ходе взаимодействий. С точки зрения транзакционно-ценностного подхода, любая институциональная структура (система) представляет собой внутренне динамичную сеть институтов и стейкхолдеров, «погруженную» в природную, технологическую, коммуникационную и социокультурную среду. Все институты генерируют транзакционную ценность — полезные эффекты для стейкхолдеров координируемых ими транзакций. Функции институтов, обеспечивающие генерацию ими транзакционной ценности, реализуются не сами по себе, автоматически, а их стейкхолдерами, осуществляющими различные виды деятельности. Стейкхолдеры — это не пассивные агенты (представители) институтов, а активные субъекты, прямо и косвенно взаимодействующие между собой, конкурирующие и кооперирующиеся, использующие разные ресурсы и стратегии. Они выступают со-производителями транзакционной ценности своих институтов. Институт как стейкхолдерское сообщество представляет собой множество взаимодействующих групп интересов (организаций и сообществ), совместно создающих транзакционную ценность. Изменение интересов, убеждений, ресурсов, стратегий и т. д. разных стейкхолдеров института меняет объем производимой им транзакционной ценности и изменяет ее распределение между стейкхолдерами (как и распределение транзакционных издержек). Это более сложная картина институциональной реальности — и ее еще труднее операционализировать, чем обычный транзакционный анализ издержек и выгод.

Более предметно можно наметить три приоритетных методологических шага. Шаг первый — переход от измерения уровня транзакционных издержек к анализу стейкхолдеров со стороны предложения транзакционной ценности, в том числе к изучению их стратегий, ресурсов, интересов, моделей взаимодействия, ценностных предложений и т. д. Это процесс создания транзакционной ценности в сложных институциональных системах. Шаг второй — переход от статичного анализа набора транзакционных выгод институциональной системы к исследованию ее стейкхолдеров со стороны спроса, динамики их потребностей, мотивации, логики поведения, субъективного восприятия ценности институтов и т. д. Это процесс использования институциональных систем, потребления их транзакционной ценности. Шаг третий — переход к изучению внешних стейкхолдеров и их участия в создании транзакционной ценности. Все институты окружены массивом внешних групп интересов. В результате вокруг любого института возникает коммуникационное поле, в котором происходит его легитимация и социальная оценка производимой им транзакционной ценности.

Важным направлением развития институциональной теории может стать изучение причин, форм и тенденций разрушения транзакционной ценности (value destruction). Эта область анализа достаточно

⁴⁷ В такой трактовке теория транзакционных издержек — это, по существу, стейкхолдерская теория управления, сфокусированная на долгосрочной кооперации ключевых стейкхолдеров в целях осуществления транзакций с минимальными потерями (Ketokivi, Mahoney, 2016. Р. 133).

новая даже для исследователей создания ценности в бизнесе (Mahajan, 2019). Важно, что разрушается создаваемая институтами ценность как изнутри, так и извне, разными группами стейкхолдеров. Здесь становятся возможными новые объяснения дисфункций и аномалий институтов, выходящие за внутренние барьеры теории трансакционных издержек.

Некоторые приложения постфрикционной парадигмы

В отличие от неинституциональных теоретиков, практики в некоторых областях, где применялся трансакционный анализ, были вынуждены отойти от фрикционной традиции. Показательный пример — анализ международной помощи, к факторам повышения эффективности которой ведущие эксперты относят минимизацию трансакционных издержек, в целом понимаемых как затраты, необходимые для осуществления трансакций международной помощи, но ничего не добавляющие к их ценности. Однако все чаще отмечается, что минимизация не должна быть самоцелью. Более того, на практике становится все очевиднее, что инвестиции в трансакционные виды деятельности ведут к повышению общей результативности институтов, в частности, институциональной системы международной помощи (Lawson, 2009). Поэтому трансакционные издержки не должны восприниматься как потери, ведь институты и «виды деятельности, олицетворяющие трансакционные издержки, могут также приносить выгоды» (EuropeAid, 2007. Р. 27). Оптимальные институты (структуры управления трансакциями) оказания помощи связаны не только с низким уровнем трансакционных издержек, но и с улучшением качества трансакций доноров и реципиентов. Структура управления может генерировать высокий уровень трансакционных издержек, но постепенно это приводит к изменению качественных параметров трансакций (Paul, Vandeninden, 2012), что ведет к гармонизации отношений взаимодействующих сторон — и, добавим, к росту создаваемой трансакционной ценности.

Массовый тренд на вовлечение стейкхолдеров — например, потребителей в совместное создание ценности (Hillebrand et al., 2015) или граждан в интерактивное государственное управление (Torfing et al., 2012) — объективно ведет к росту трансакционных издержек (и общих, и удельных), но это компенсируется увеличением создаваемой трансакционной ценности. Речь идет о взаимном доверии, разделяемых убеждениях и целях, готовности к обмену информацией, этических нормах, отношенческих рутинах, опыте кооперации и других факторах, которые позволяют в долгосрочной перспективе значительно снизить трансакционные издержки (Harrison et al., 2019). В свою очередь, дистанционные трансакции в формате «лицом-к-экрану» гораздо дешевле, однако во многих сферах они вызывают снижение трансакционной ценности. В частности, эмпирически подтверждено, что пространственный разрыв между размещенными в разных странах бизнес-процессами (дизайном, сборкой, продажами, постпродажным обслуживанием и т. д.) значительно затрудняет коллаборацию и генерацию новых идей по улучшению продуктов (Pisano, Shih, 2012).

В результате транзакционные издержки глобально распределенных бизнес-процессов низки, но часто это не оправдывает снижения создаваемой ценности. В механизмах полицентричного управления более высокий уровень транзакционных издержек — из-за нечетких полномочий и зон ответственности, фрагментации нормативного поля, роста конфликтогенности и т. д. — компенсируется транзакционными выгодами от увеличения адаптивности к быстро меняющейся институциональной среде (Thiel et al., 2019).

Внедрение метрик (количественных показателей результативности, рейтингов, индексов и т. д.) в государственном секторе в русле парадигмы нового государственного менеджмента можно объяснить стремлением регуляторов к минимизации транзакционных издержек управления. Использование экспертных оценок, основанных на неявном знании, ведет к росту транзакционных издержек, но при этом генерирует значительно большую транзакционную ценность, повышая релевантность информации и качество управленческих решений. Не случайно фокусировка нового государственного менеджмента на количественных показателях активно критикуется (Muller, 2018); говорят даже о формировании институциональной ловушки метрик (Вольчик, 2018), хотя задача сократить транзакционные издержки при помощи данного института формально решена.

Цифровизация институтов — самая серьезная проверка на адекватность для фрикционной парадигмы за все время ее существования⁴⁸. Яркий пример неубедительности односторонних объяснений, опирающихся лишь на фрикционную парадигму, — неоинституциональная трактовка блокчейна. Блокчейн рассматривается как институциональная технология, обеспечивающая радикальное снижение транзакционных издержек верификации, обеспечения безопасности, хранения данных и др. Главная черта блокчейна — замена дорогостоящего доверия к посредникам бесплатным доверием к технологии. Блокчейн позволяет автоматизировать транзакции, переводя их в формат смарт-контрактов — самоисполняющихся компьютерных алгоритмов. Как следствие, услуги традиционных посредников — от банков, бирж и страховых компаний до юристов, бухгалтеров и нотариусов — становятся невостребованными, а уровень транзакционных издержек в экономике резко снижается (Davidson et al., 2018). Естественно, что по логике сторонников фрикционной парадигмы блокчейн-технологии ждет широчайшее распространение, а подавляющее большинство посредников — скорое исчезновение, ведь блокчейн «делает посреднические функции, которые выполняют брокеры, юристы и банкиры, ненужными» (Swan et al., 2019. Р. 91).

Но в случае блокчейна релевантность основного методологического упрощения фрикционистов выглядит крайне сомнительной. При акценте на снижении транзакционных издержек за счет внедрения блокчейн-технологий упускаются из виду качественные изменения инсти-

⁴⁸ Происходящее под влиянием экспансии цифровых технологий резкое сокращение транзакционных издержек называют даже транзакционной революцией (Munger, 2018). Значение транзакционных издержек как лимитирующего экономического роста фактора стремительно снижается — и это онтологический стимул к отказу от фрикционной парадигмы.

туциональных механизмов осуществления трансакций. Многие из них могут быть негативными — и таких примеров становится все больше.

Сокращение посредников, бесспорно, удешевляет трансакции⁴⁹, но во многих сферах ведет к падению их качества, в частности, вызывает системный рост рисков. Так, в отличие от клиринговых домов, блокчейн не обеспечивает страхование участников рынков цифровых ценных бумаг и деривативов (Quintais et al., 2019. Р. 92). Другой пример: цифровые платформы на рынке труда значимо минимизируют трансакционные издержки взаимодействий работников и работодателей, но параллельно снижают социальную защищенность и порождают новые риски (Ichino, 2018).

В действительности блокчейн обеспечивает устранение институтов рыночного посредничества только из достаточно простых, стандартных (легко переводимых в алгоритмический формат), массовых, краткосрочных трансакций и ведет к ликвидации лишь откровенно архаичных форм посредничества. Автоматизация трансакций и замена многих избыточных посредников алгоритмами, бесспорно, породят далеко идущие изменения. Традиционные посредники явно проиграют блокчейну конкуренцию по трансакционным издержкам, поэтому у них не останется другого варианта, кроме как *переориентироваться на конкуренцию в области производства трансакционной ценности*⁵⁰. При этом традиционные посредники будут широко использовать блокчейн-технологии, но не технологии открытого доступа, а частные («разрешенные») блокчейны и их включенные приложения (O'Dair, 2019), которые повышают эффективность трансакций, не требуя радикального реформирования существующих институтов.

Наглядным примером выступает нотариат. Нотариусы, по прогнозам экспертов, должны были стать одной из первых «институциональных жертв» блокчейна⁵¹. Трансакционные услуги, оказываемые нотариусами, связаны в первую очередь с верификацией трансакций (в том числе с установлением личности, проверкой идентичности документов, подлинности подписей и т. д.), а этот функционал очень легко переводится в блокчейн-формат. Однако нотариальная индустрия уже активно переориентируется на производство дополнительных трансакционных услуг, таких как экспертиза смарт-контрактов, мобильные и дистанционные услуги, услуги на основе платформ электронного нотариата и т. д. По сути, это порожденные блокчейном *трансакционные инновации*, выходящие за рамки «чистого» посредничества. В результате типичный нотариус перестает быть «заверителем подписей» и становится многофункциональным цифровым юрисконсультантом, своего рода «трансакционным инженером» (термин см. в: Fenwick, Vermeulen, 2019).

⁴⁹ Часто блокчейн-технологии устраняют одни виды трансакционных издержек и при этом создают новые виды, в частности, связанные с ростом информационной асимметрии разработчиков криптографических алгоритмов и их пользователей, возникновением рисков кибербезопасности и волатильности курсов криптовалют и т. д. (World Bank, 2017). Другими словами, «трансакционные издержки не исчезают из-за роста децентрализованных рынков» (Pesch, Ishmaev, 2019. Р. 271).

⁵⁰ Именно в этом направлении сейчас активизировались, например, страховые и банковские инновации (Алябьев и др., 2018. С. 32–42).

⁵¹ Отмечалось, что «преимущество блокчейна состоит в устранении необходимости доверенной третьей стороны (например, нотариуса)» (Atzori, 2017. Р. 46). Блокчейн «похож на проверку трансакции нотариусом — только в электронном виде» (Deloitte, 2016. Р. 3). И, кроме того, блокчейн похож на то, «как будто нотариус присутствует в каждой трансакции» (KPMG, 2019. Р. 2).

Посредники будут вытеснены из нижних ценовых сегментов и (постепенно) перестанут восприниматься как «навязанные системой» источники транзакционных издержек. Они трансформируют свои ценностные предложения для обеспечения транзакций высокого качества. В цифровой реальности расходы на посредников станут не частью нормы затрат, а дополнительными издержками на высококачественные (нишевые, кастомизированные, «гиперрелевантные»⁵² и др.) транзакционные услуги. «Посредник продает сокращение транзакционных издержек» (Munger, 2018. Р. 75) — такова аксиома современной институциональной системы капитализма. Но в условиях экспансии блокчейн-технологий господствующей станет новая аксиома: «Посредник создает и продает дополнительную транзакционную ценность». И именно на ней будут основаны экономические институты цифрового капитализма (подробнее см.: Фролов, 2019; Frolov, 2020).

* * *

Фрикционная парадигма — доминирующее в новом институционализме восприятие транзакций любой сложности (почти) исключительно с позиций генерирования ими трений, то есть транзакционных издержек. Поэтому эффективность институтов оценивается (почти) только по критерию минимизации ими транзакционных издержек, то есть в минимизационной логике. Редкие и незначительные уступки этой стереотипной точке зрения связаны лишь с констатацией невозможности точно измерить выгоды, блага и полезные эффекты, которые связаны с существованием институтов и созданием ими особого рода — транзакционной — ценности. Безусловно, выделить и тем более измерить ценность этого типа в чистом виде бывает крайне затруднительно. Но и транзакционные издержки пока что также сложно измерять изолированно от других видов издержек. Это не должно становиться препятствием к развитию транзакционного анализа. Еще не так давно экономисты не умели достоверно изучать и измерять эмоции и другие бессознательные когнитивные процессы, в связи с чем были вынуждены от них абстрагироваться, оперируя концептом (ограниченно) рационального *homo economicus*. Длительная фокусировка на рациональной стороне мышления, принятия решений и экономического выбора постепенно привела к тому, что явные упрощения и сильные допущения, лежащие в основе этой модели, фактически перестали обсуждаться как неоклассиками, так и неоинституционалистами. На помощь пришли психологи с их инновационными методиками количественных измерений иррациональности, в результате чего сейчас и наблюдается бум поведенческой экономики. Теория человеческого капитала в свое время сталкивалась с похожими вызовами, однако кажущаяся невозможность количественных измерений была преодолена самими экономистами.

⁵² К гиперрелевантным относят услуги, оказываемые на основе технологий предиктивной аналитики, искусственного интеллекта и цифровых ассистентов (Wollan et al., 2017).

Именно эмпирические исследования инвестиций в человеческий капитал помогли пробить стену враждебности, с которой эта теория воспринималась изначально. Поэтому, возможно, несмотря на очевидные «пробуксовки» транзакционного анализа, институциональным экономистам все же не следовало бы идти по скользкому пути методологических упрощений.

Вся история теории транзакционных издержек — иллюстрация того, как негласные научные конвенции могут перерастать в предубеждения, на которых начинают основываться широко применяемые объяснительные модели и принципы принятия управленческих и регулятивных решений. Норт саркастически заметил, что «сторонников транзакционного подхода объединяет только признание важности транзакционных издержек; во всем остальном они далеки от единодушия» (Норт, 1997. С. 45). Но признание важности уже (и это надо признать) переросло в явную заикленность, которую можно уподобить ситуации, как если бы А. Смит сосредоточился на изучении опилок и обрезков на булавочной фабрике, пытаясь понять природу разделения труда...

Рекомендации неонституционалистов для политиков и регуляторов связаны, во-первых, с выполнением «условий Коуза» (снижением транзакционных издержек существующих институтов), во-вторых, с государственным вмешательством для преодоления провалов рынка и других институтов (приведением этих институтов к эталонному состоянию минимальных транзакционных издержек) и, в-третьих, с трансплантацией или конструированием институтов инклюзивного типа, обеспечивающих наиболее низкозатратные транзакции. По большому счету, эта довольно односторонняя нормативная программа представляет собой нюансированный и дополнительно аргументированный вариант неоклассической доктрины. И это следствие сохранения хиксианской традиции трений как центральной метафоры в фрикционной парадигме.

В истории экономики транзакционных издержек было как минимум три отвергнутых теоретических подхода, альтернативных доминирующей парадигме. Их возрождение могло бы придать транзакционному анализу импульс для перехода на качественно новый уровень осмысления институциональной реальности.

Во-первых, необходимо «реанимировать» теорию транзакций Коммонса. Согласно Коммонсу, транзакции создают полезные эффекты, а не издержки. Подмена таких транзакций транзакционными издержками, минимизации которых всецело служат институты, стала следствием поступательной интеграции неоклассического концепта трений в методологию институционального анализа. Теория транзакционных издержек фактически двигалась в русле, проложенном неоклассической теорией, при этом парадоксальным образом используя транзакционную аргументацию для критики теоретических позиций неоклассиков. Трактовки транзакционных издержек как издержек эксплуатации экономической системы, препятствующих ее развитию и даже блокирующих его (Эрроу), или как экономического эквивалента трения в механических системах (Уильямсон), по сути, базировались на одностороннем вос-

приятии трансакций как диссипативного типа экономических действий, связанного с непроизводительными расходами.

Во-вторых, нуждается в переосмыслении теория трансакционного сектора Уоллиса и Норта. Эта теория, к сожалению, в ходе ее эволюции была редуцирована до методической рамки измерения уровня трансакционных издержек в макро- и мезоэкономических системах, а вся заложенная в ней мощная методологическая инновационность оказалась выхоленной. По существу, теория Уоллиса—Норта предполагала переосмысление трансакционных издержек как необходимых производительных затрат на производство качественных трансакционных услуг. Она находилась в жесткой оппозиции доминирующей парадигме, поскольку имплицитно отвергала минимизационную логику. Однако после ряда попыток ее авторы фактически прекратили сопротивляться фрикционной парадигме, а поздний Норт даже активно использовал догму о минимизации трансакционных издержек в своих теоретических работах.

В-третьих, важно начать системное развитие и эмпирическое тестирование теории трансакционной ценности. Перенос акцента трансакционного анализа с издержек на ценность, создаваемую в ходе трансакций, позволяет объяснить многие явления, выходящие за узкие рамки минимизационной логики. Любые институты сопряжены с трансакционными издержками, но в первую очередь они генерируют трансакционную ценность для своих стейкхолдеров. И именно в этом состоит их главная функция. Поэтому *необходимо развивать подход к анализу институтов с точки зрения трансакционных инвестиций, выгод и ценности, а не только в категориях издержек, убытков и потерь*. Экономия на трансакционных издержках не должна становиться самоцелью институциональных реформ и регулятивных политик. Не меньшее, а, скорее, гораздо большее значение имеет создание трансакционной ценности для всей экосистемы участников трансакций.

Интеграция триады альтернативных теорий с элементами фрикционной парадигмы позволит перейти к новому этапу развития трансакционного анализа. Эту объединенную теорию можно считать *постинституциональной*, поскольку она выходит за пределы стандартного подхода неоинституциональной теории в части трансакционных издержек и их взаимосвязи с институтами (подробнее см.: Фролов, 2020). С точки зрения ценностно-ориентированной парадигмы, трансакция представляет собой продуктивный тип действий, производящий трансакционную ценность в форме прямых и косвенных полезных эффектов для взаимодействующих субъектов. Трансакционные услуги, специалисты, организации, индустрии и секторы объективно требуют адекватного объема расходов, то есть трансакционных издержек и инвестиций. Аналогично, любые экономические институты для качественного осуществления своих функций нуждаются в оптимальном, а не минимальном уровне затрат. Минимизация трансакционных издержек как нормативное правило для менеджеров, администраторов, законодателей, судей и политиков нуждается в серьезном пересмотре и ограничении области применения.

Список литературы / References

- Алябьев С., Голощапов Д., Клинцов В., Кузнецова Е., Рот Э., Сергиенко Я., Трошенко Ю., Чалабян А., Шуваев А. (2018). Инновации в России — неисчерпаемый источник роста. Центр по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice. [Alyabyev S., Goloshchapov D., Klintsov V., Kuznetsova E., Roth E., Sergienko Y., Troshchenko Y., Chalabayan A., Shuvaev A. (2018). *Innovations in Russia — inexhaustible source of growth*. McKinsey Innovation Practice. (In Russian).]
- Вальрас Л. (2000). Элементы чистой политической экономии. М.: Изограф. [Walras L. (2000). *Elements of pure economics*. Moscow: Izograph. (In Russian).]
- Вольчик В. В. (2018). Восхождение метрик // Terra Economicus. Т. 16, № 4. С. 6–16. [Volchik V. V. (2018). The rise of metrics. *Terra Economicus*, Vol. 16, No. 4, pp. 6–16. (In Russian).]
- Илькевич С. В. (2008). Основные методологические проблемы экономической теории транзакционных издержек // Вестник СПбГУ. Сер. 5: Экономика. Вып. 3. С. 26–36. [Ilkevich S. V. (2008). The main methodological problems of the economic theory of transaction costs. *St. Petersburg University Journal of Economic Studies*, No. 3, pp. 26–36. (In Russian).]
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала». [North D. (1997). *Institutions, institutional change and economic performance*. Moscow: Economic Book Foundation “Nachala”. (In Russian).]
- Попов Е. В., Коновалов А. А., Семячков К. А. (2012). Транзакционные издержки как фактор роста фирмы // Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление. № 4. С. 4–10. [Popov E. V., Konovalov A. A., Semyachkov K. A. (2012). Transaction costs as a growth factor for a company. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, No. 4, pp. 4–10. (In Russian).]
- Сэндлер Т. (2006). Экономические концепции для общественных наук. М.: Весь Мир. [Sandler T. (2006). *Economic concepts for the social sciences*. Moscow: Ves Mir. (In Russian).]
- Тамбовцев В. Л. (2019). Управление без измерений // Terra Economicus. Т. 17, № 3. С. 6–29. [Tambovtsev V. L. (2019). Management without measurement. *Terra Economicus*, Vol. 17, No. 3, pp. 6–29. (In Russian).]
- Фролов Д. П. (2020). Постинституционализм: за пределами институционального мейнстрима // Вопросы экономики. № 5. С. 107–140. [Frolov D. P. (2020). Post-institutionalism: Beyond the institutional mainstream. *Voprosy Ekonomiki*, No. 5, pp. 107–140. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-5-107-140>
- Фролов Д. П. (2019). Постинституциональная теория блокчейна // Журнал экономической теории. Т. 16, № 2. С. 262–278. [Frolov D. P. (2019). Post-institutional theory of blockchain. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii*, Vol. 16, No. 2, pp. 262–278. (In Russian).] <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2019.16-2.8>
- Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. дом СПбГУ. [Furubotn E. G., Richter R. (2005). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. St. Petersburg: St. Petersburg University Publ. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2016). О методологии институциональных исследований (К 80-летию статьи Рональда Коуза «Природа фирмы») // Вопросы экономики. № 8. С. 96–119. [Shastitko A. E. (2016). On the methodology of institutional studies (To the 80th anniversary of Ronald Coase’s “Nature of the Firm”). *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 96–119. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-8-96-119>
- Allen D. W. (2000). Transaction costs. In: B. Bouckaert, G. DeGeest (eds.). *Encyclopedia of law and economics*. Vol. 1. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 893–926.

- Ankarloo D., Palermo G. (2004). Anti-Williamson: A Marxian critique of new institutional economics. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 28, No 3, pp. 413–429. <https://doi.org/10.1093/cje/28.3.413>
- Arrow K. J. (1975). Vertical integration and communication. *Bell Journal of Economics*, Vol. 6, No. 1, pp. 173–183. <https://doi.org/10.2307/3003220>
- Atzori M. (2017). Blockchain technology and decentralized governance: Is the state still necessary? *Journal of Governance and Regulation*, Vol. 6, No. 1, pp. 45–62. https://doi.org/10.22495/jgr_v6_i1_p5
- Baldwin C. Y. (2008). Where do transactions come from? Modularity, transactions, and the boundaries of firms. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 17, No. 1, pp. 155–195. <https://doi.org/10.1093/icc/dtm036>
- Baldwin C. Y., Clark K. B. (2006). Where do transactions come from? A network design perspective on the theory of the firm. *Harvard Business School Working Paper*, No. 06-051.
- Baumol W. J. (1952). The transactions demand for cash: An inventory theoretic approach. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 66, No. 4, pp. 545–556. <https://doi.org/10.2307/1882104>
- Bernstein L. (1995). The Silicon Valley lawyer as transaction cost engineer? *Oregon Law Review*, Vol. 74, No. 1, pp. 239–255.
- Bianco A. (2016). Hicks's thread (out of the equilibrium labyrinth). *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 40, No. 4, pp. 1229–1245. <https://doi.org/10.1093/cje/bev026>
- Blomqvist K., Kylaeheiko K., Virolainen V. M. (2002). Filling a gap in traditional transaction cost economics: Towards transaction benefits-based analysis. *International Journal of Production Economics*, Vol. 79, No. 1, pp. 1–14. [https://doi.org/10.1016/S0925-5273\(00\)00095-5](https://doi.org/10.1016/S0925-5273(00)00095-5)
- Burki S. J., Perry G. E. (1998). *Beyond the Washington Consensus: Institutions matter*. Washington, DC: The World Bank.
- Cacioppo J. T., Cacioppo S., Gonzaga G. C., Ogburn E. L., VanderWeele T. J. (2013). Marital satisfaction and break-ups differ across on-line and off-line meeting venues. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 110, No. 25, pp. 10135–10140. <https://doi.org/10.1073/pnas.1222447110>
- Cantwell J. A. (2000). *Innovation, profits and growth: Schumpeter and Penrose*. Reading: University of Reading.
- Cartier K. (1994). The transaction costs and benefits of the incomplete contract of employment. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 18, No. 2, pp. 181–196.
- Chavance B. (2012). John Commons's organizational theory of institutions: A discussion. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 8, No. 1, pp. 27–47. <https://doi.org/10.1017/S1744137411000336>
- Coase R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386–405.
- Coase R. H. (1988). The nature of the firm: Origin, meaning, influence. *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 4, No. 1, pp. 3–47.
- Coase R. H. (1992). The institutional structure of production. *American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, pp. 713–719.
- Cochrane J. H. (2013). Finance: Function matters, not size. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, No. 2, pp. 29–50. <https://doi.org/10.1257/jep.27.2.29>
- Cole D. H. (2004). Taking Coase seriously: Neil Komesar on law's limits. *Law & Social Inquiry*, Vol. 29, No. 1, pp. 261–289. <https://doi.org/10.1111/j.1747-4469.2004.tb00335.x>
- Cooter R. (1982). The cost of Coase. *Journal of Legal Studies*, Vol. 11, No. 1, pp. 1–33. <https://doi.org/10.1086/467690>
- Davidson S., De Filippi P., Potts J. (2018). Blockchains and the economic institutions of capitalism. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 14, No. 4, pp. 639–658. <https://doi.org/10.1017/S1744137417000200>
- Deloitte (2016). *Blockchain technology: A game-changer in accounting*. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/Innovation/Blockchain_A%20game-changer%20in%20accounting.pdf

- Demsetz H. (1968). The cost of transacting. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No. 1, pp. 33–53. <https://doi.org/10.2307/1882244>
- Den Butter F. A. G. (2012). *Managing transaction costs in the era of globalization*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Den Butter F. A. G., de Graaf M., Nijssen A. (2009). The transaction costs perspective on costs and benefits of government regulation: Extending the standard cost model. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, No. TI 2009-013/3.
- Dietrich M. (2008). *Transaction cost economics and beyond: Toward a new economics of the firm*. London: Routledge.
- Dow G. K. (1987). The function of authority in transaction cost economics. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 8, No. 1, pp. 13–38. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(87\)90019-9](https://doi.org/10.1016/0167-2681(87)90019-9)
- Driesen D. M., Ghosh S. (2005). The functions of transaction costs: Rethinking transaction cost minimization in a world of friction. *Arizona Law Review*, Vol. 47, No. 1, pp. 61–111.
- Dyer J. H. (1997). Effective interfirm collaboration: How firms minimize transaction costs and maximize transaction value. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 7, pp. 535–556. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7%3C535::AID-SMJ885%3E3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C535::AID-SMJ885%3E3.0.CO;2-Z)
- Eggertsson T. (1999). State reforms and the theory of institutional policy. *Revista de Economia Política*, Vol. 19, No. 2, pp. 49–63.
- Eggertsson T. (2005). *Imperfect institutions: Possibilities and limits of reform*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Eggertsson T. (2010). Mapping social technologies in the cultural commons. *Cornell Law Review*, Vol. 95, No. 4, pp. 711–732.
- Eggleston K., Posner E., Zeckhauser R. (2000). The design and interpretation of contracts: Why complexity matters. *Northwestern University Law Review*, Vol. 91, No. 1, pp. 91–132.
- EuropeAid (2007). *Guidelines No. 2. Support to sector programmes. Covering the three financing modalities: Sector budget support, pool funding and EC project procedures*. <https://europa.eu/capacity4dev/t-and-m-series/documents/guidelines-nr-2-support-sector-programmes-covering-three-financing-modalities-sector>
- Fennell L. A. (2013). The problem of resource access. *Harvard Law Review*, Vol. 126, No. 6, pp. 1471–1531.
- Fennell L. A., McAdams R. H. (2019). Inversion aversion. *University of Chicago Law Review*, Vol. 86, No. 3, pp. 797–816.
- Fenwick M., Vermeulen E. P. M. (2019). The lawyer of the future as «transaction engineer»: Digital technologies and the disruption of the legal profession. In: M. Corrales, M. Fenwick, H. Haapio (eds.). *Legal tech, smart contracts and Blockchain*. Singapore: Springer, pp. 253–272.
- Foley D. (1970). Economic equilibrium with costly marketing. *Journal of Economic Theory*, Vol. 2, No. 3, pp. 276–291. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(70\)90042-6](https://doi.org/10.1016/0022-0531(70)90042-6)
- Foss K., Foss N. J. (2005). Resources and transaction costs: How property rights economics furthers the resource-based view. *Strategic Management Journal*, Vol. 26, No. 6, pp. 541–553. <https://doi.org/10.1002/smj.465>
- Fox G. (2007). The real Coase theorems. *Cato Journal*, Vol. 27, No. 3, pp. 373–396.
- Frolov D. (2020). Blockchain and the institutional complexity: An extended institutional approach. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 16, [forthcoming]. <https://doi.org/10.1017/S1744137420000272>
- Furubotn E., Richter R. (1991). The new institutional economics: An assessment. In: E. G. Furubotn, R. Richter (eds.). *The new institutional economics: A collection of articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Tübingen: Mohr Siebeck, pp. 1–32.
- Gilligan M. J. (2009). The transactions costs approach to international institutions. In: H. V. Milner, A. Moravcsik (eds.). *Power, interdependence and nonstate actors in world politics*. Princeton: Princeton University Press, pp. 50–65.

- Gilson R. (1984). Value creation by business lawyers: Legal skills and asset pricing. *Yale Law Journal*, Vol. 94, No. 2, pp. 239–313. <https://doi.org/10.2307/796226>
- Goldfarb A., Tucker C. (2019). Digital economics. *Journal of Economic Literature*, Vol. 57, No. 1, pp. 3–43. <https://doi.org/10.1257/jel.20171452>
- Granovetter M. (1985). Economic action and social Structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481–510. <https://doi.org/10.1086/228311>
- Greenwood R., Scharfstein D. (2013). The growth of finance. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, No. 2, pp. 3–28. <https://doi.org/10.1257/jep.27.2.3>
- Greif A., Kingston C. (2011). Institutions: Rules or equilibria? In: N. Schofield, G. Caballero (eds.). *Political economy of institutions, democracy and voting*. Berlin: Springer, pp. 13–43.
- Hahn F. H. (1971). Equilibrium with transaction costs. *Econometrica*, Vol. 39, No. 3, pp. 417–439. <https://doi.org/10.2307/1913257>
- Hardt L. (2009). The history of transaction cost economics and its recent developments. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, Vol. 2, No. 1, pp. 29–51. <https://doi.org/10.23941/ejpe.v2i1.22>
- Harris S. D. (2002). Coase's paradox and the inefficiency of permanent strike replacements. *Washington University Law Quarterly*, Vol. 80, No. 4, pp. 1185–1274.
- Harrison J. S., Barney J. B., Freeman R. E., Phillips R. A. (eds.) (2019). *The Cambridge handbook of stakeholder theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Herrmann-Pillath C. (2003). Why there is no such thing like transaction costs, after all. *Universität Witten/Herdecke Discussion paper*, No. 56. <http://doi.org/10.2139/ssrn.949075>
- Hicks J. R. (1935). A suggestion for simplifying the theory of money. *Economica*, Vol. 2, No. 5, pp. 1–19. <https://doi.org/10.2307/2549103>
- Hicks J. R. (1963). *The theory of wages*. 2nd ed. London: Macmillan.
- Hijdra A., Woltjer J., Arts J. (2014). Value creation in capital waterway projects: Application of a transaction cost and transaction benefit framework for the Miami River and the New Orleans Inner Harbour Navigation Canal. *Land Use Policy*, Vol. 38, pp. 91–103. <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2013.10.024>
- Hillebrand B., Driessen P. H., Koll O. (2015). Stakeholder marketing: Theoretical foundations and required capabilities. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 43, No. 4, pp. 411–428. <https://doi.org/10.1007/s11747-015-0424-y>
- Hodgson G. M. (2004). Opportunism is not the only reason why firms exist: Why an explanatory emphasis on opportunism may mislead management strategy. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 13, No. 2, pp. 401–418. <https://doi.org/10.1093/icc/dth016>
- Hodgson G. M. (2007). Evolutionary and institutional economics as the new mainstream? *Evolutionary and Institutional Economics Review*, Vol. 4, No. 1, pp. 7–25. <https://doi.org/10.14441/eier.4.7>
- Hsu S., Ying Ch., Zhao F. (2014). The nature of friction: A critical assessment. *Friction*, Vol. 2, No. 1, pp. 1–26. <https://doi.org/10.1007/s40544-013-0033-z>
- Ichino P. (2018). A new labour law for platform workers and umbrella companies. *Work Organisation, Labour & Globalisation*, Vol. 12, No. 2, pp. 12–22. <https://doi.org/10.13169/workorglaboglob.12.2.0012>
- Johnsen D. B. (2019). A Coasean approach to cost-benefit analysis. *Harvard Journal of Law & Public Policy*, Vol. 42, No. 2, pp. 489–546.
- Judge K. (2015). Intermediary influence. *University of Chicago Law Review*, Vol. 82, No. 2, pp. 573–642.
- Kaufman B. E. (2017). The origins and theoretical foundation of original institutional economics reconsidered. *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 39, No. 3, pp. 293–322. <https://doi.org/10.1017/S1053837216000304>
- Ketokivi M., Mahoney J. T. (2016). Transaction cost economics as a constructive stakeholder theory. *Academy of Management Learning & Education*, Vol. 15, No. 1, pp. 123–138. <https://doi.org/10.5465/amle.2015.0133>

- King R. C., Sen R., D'Aubeterre F., Sethi V. (2010). A trade value perspective on e-commerce research: An integration of transaction value and transaction cost theories. *International Journal of E-Business Research*, Vol. 6, No. 2, pp. 59–77. <https://doi.org/10.4018/jebr.2010040104>
- Klaes M. (2000). The history of the concept of transaction costs: Neglected aspects. *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 22, No. 2, pp. 191–216. <https://doi.org/10.1080/10427710050025411>
- Klein P. (2020). *Transaction cost entrepreneurship*. Society for Institutional & Organizational Economics, June 2. <https://www.sioe.org/news/transaction-cost-entrepreneurship>
- Komesar N. K. (1994). *Imperfect alternatives: Choosing institutions in law, economics, and public policy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Komesar N. (ed.) (2014). *Understanding global governance: Institutional choice and the dynamics of participation*. Fiesole: European University Institute.
- Kosuri P. (2015). Beyond Gilson: The art of business lawyering. *Lewis & Clark Law Review*, Vol. 19, No. 2, pp. 463–495.
- KPMG (2019). *Blockchain and the future of finance: A potential new world for CFOs – and how to prepare*. <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ca/pdf/2019/05/blockchain-and-the-future-of-finance.pdf>
- Langlois R. N. (2006). The secret life of mundane transaction costs. *Organization Studies*, Vol. 27, No. 9, pp. 1389–1410. <https://doi.org/10.1177/0170840606067769>
- Lawson A. (2009). *Evaluating the transaction costs of implementing the Paris Declaration*: Draft Concept Paper. Oxford: Fiscus Public Finance Consultants.
- Madhok A. (1997). Cost, value and foreign market entry mode: The transaction and the firm. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 1, pp. 39–61. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199701\)18:1%3C39::AID-SMJ841%3E3.0.CO;2-J](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199701)18:1%3C39::AID-SMJ841%3E3.0.CO;2-J)
- Madra Y. M., Adaman F. (2018). Neoliberal turn in the discipline of economics: Depoliticization through economization. In: D. Cahill, M. Cooper, M. Konings, D. Primrose (eds.). *SAGE handbook of neoliberalism*. London: SAGE Publications, pp. 113–128.
- Mahajan G. (2019). Critically exploring value destruction to create more value. *Journal of Creating Value*, Vol. 5, No. 1, pp. 3–10. <https://doi.org/10.1177/2394964319841944>
- Marschak J. (1950). The rationale of the demand for money and of “money illusion”. *Metroeconomica*, Vol. 2, No. 2, pp. 71–100. <https://doi.org/10.1111/j.1467-999X.1950.tb00048.x>
- Masset E., Mascagni G., Acharya A., Egger E.-M., Saha A. (2018). The cost-effectiveness of complex projects: A systematic review of methodologies. *IDS Bulletin*, Vol. 49, No. 4, pp. 33–51. <https://doi.org/10.19088/1968-2018.160>
- McCloskey D. (1998). The so-called Coase theorem. *Eastern Economic Journal*, Vol. 24, No. 3, pp. 367–371.
- Medema S. G. (2014). Economics and institutions: Lessons from the Coase theorem. *Revue Économique*, Vol. 65, No. 2, pp. 243–261. <https://doi.org/10.3917/reco.652.0243>
- Medema S. G. (2020). The Coase theorem at sixty. *Journal of Economic Literature*, [forthcoming].
- Meramveliotakis G., Milonakis D. (2010). Surveying the transaction cost foundations of new institutional economics: A critical inquiry. *Journal of Economic Issues*, Vol. 44, No. 4, pp. 1045–1072. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624440410>
- Mercuro N., Medema S. G. (2006). *Economics and the law: From Posner to postmodernism and beyond*. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press.
- Muller J. Z. (2018). *The tyranny of metrics*. Princeton: Princeton University Press.
- Munger M. C. (2018). *Tomorrow 3.0: Transaction costs and the sharing economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Nash M. A., Poling S. R. (2011). *Mapping the total value stream: A comprehensive guide for production and transactional processes*. New York: CRC Press.
- Nelson R. R. (2002). Bringing institutions into evolutionary growth theory. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 12, No. 1–2, pp. 17–28. <https://doi.org/10.1007/s00191-002-0108-x>
- Niehans J. (1971). Money and barter in general equilibrium with transaction costs. *American Economic Review*, Vol. 61, No. 5, pp. 773–783.
- Nooteboom B. (1992). Towards a dynamic theory of transactions. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 2, No. 4, pp. 281–299. <https://doi.org/10.1007/BF01200127>
- North D. C. (1990). A transaction cost theory of politics. *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2, No. 4, pp. 355–367. <https://doi.org/10.1177/0951692890002004001>
- North D. C. (1994). Economic performance through time. *American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, pp. 359–368.
- North D. C. (1998). Five propositions about institutional change. In: J. Knight, I. Sened (eds.). *Explaining social institutions*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, pp. 15–26.
- North D. C., Wallis J. J. (1994). Integrating institutional change and technical change in economic history: A transaction cost approach. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150, No. 4, pp. 609–624.
- O'Dair M. (2019). *Distributed creativity: How Blockchain technology will transform the creative economy*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Ostrom E. (1992). *Crafting institutions for self-governing irrigation systems*. California: Institute for Contemporary Studies.
- Parker D., Kirkpatrick C. (2012). *Measuring regulatory performance. The economic impact of regulatory policy: A literature review of the quantitative evidence* (Expert Paper No. 3). Paris: OECD.
- Paul E., Vandeninden F. (2012). Foreign aid transaction costs: What are they and when are they minimised? *Development Policy Review*, Vol. 30, No. 3, pp. 283–304. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7679.2012.00577.x>
- Pesch U., Ishmaev G. (2019). Fictions and frictions: Promises, transaction costs and the innovation of network technologies. *Social Studies of Science*, Vol. 49, No. 2, pp. 264–277. <https://doi.org/10.1177/0306312719838339>
- Pessali H. F. (2009). Metaphors of transaction cost economics. *Review of Social Economy*, Vol. 67, No. 3, pp. 313–328. <https://doi.org/10.1080/00346760801933393>
- Pisano G. P., Shih W. C. (2012). Does America really need manufacturing? *Harvard Business Review*, Vol. 90, No. 3, pp. 94–102.
- Posner R. A. (2004). *Frontiers of legal theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Quintais J., Bodo B., Giannopoulou A., Ferrari V. (2019). Blockchain and the law: A critical evaluation. *Stanford Journal of Blockchain Law & Policy*, Vol. 2, No. 1, pp. 86–112.
- Rosenfeld M. J. (2017). Marriage, choice, and couplehood in the age of the internet. *Sociological Science*, Vol. 4, No. 20, pp. 490–510. <https://doi.org/10.15195/v4.a20>
- Rutherford M., Samuels W. J. (eds.). (1996). *John R. Commons: Selected essays*. Vol. II. London: Routledge.
- Sandler T., Cauley J. (1977). The design of supranational structures: An economic perspective. *International Studies Quarterly*, Vol. 21, No. 2, pp. 251–276. <https://doi.org/10.2307/2600296>
- Saving T. R. (1971). Transactions costs and the demand for money. *American Economic Review*, Vol. 61, No. 3, pp. 407–420.
- Schlag P. (2013). Coase minus the Coase theorem — some problems with Chicago transaction cost analysis. *Iowa Law Review*, Vol. 99, No. 1, pp. 175–222.
- Schmidt P. (2018). Market failure vs. system failure as a rationale for economic policy? A critique from an evolutionary perspective. *Journal of Evolutionary Economics*, Vol. 28, No. 4, pp. 785–803. <https://doi.org/10.1007/s00191-018-0564-6>

- Scitovsky T. (1940). A study of interest and capital. *Economica*, Vol. 7, No. 27, pp. 293–317. <https://doi.org/10.2307/2549745>
- Smit J. P., Buekens F., du Plessis S. (2011). What is money? An alternative to Searle's institutional facts. *Economics and Philosophy*, Vol. 27, No. 1, pp. 1–22. <https://doi.org/10.1017/S0266267110000441>
- Stachowiak G. W. (2017). How tribology has been helping us to advance and to survive. *Friction*, Vol. 5, No. 3, pp. 233–247. <https://doi.org/10.1007/s40544-017-0173-7>
- Stigler G. (1966). *The theory of price*. 3rd ed. New York: MacMillan.
- Stigler G. J. (1972). The law and economics of public policy: A plea to the scholars. *Journal of Legal Studies*, Vol. 1, No. 1, pp. 1–12. <https://doi.org/10.1086/467476>
- Swan M., Potts J., Takagi S., Witte F., Tasca P. (eds.) (2019). *Blockchain economics: Implications of distributed ledgers – markets, communications networks, and algorithmic reality*. London: World Scientific.
- Thiel A., Blomquist W. A., Garrick D. E. (eds.) (2019). *Governing complexity: Analyzing and applying polycentricity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tobin J. (1956). The interest-elasticity of transactions demand for cash. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 38, No. 3, pp. 241–247. <https://doi.org/10.2307/1925776>
- Torring J., Peters B. G., Pierre J., Sorensen E. (2012). *Interactive governance: Advancing the paradigm*. Oxford: Oxford University Press.
- Trachtman J. P. (1997). The theory of the firm and the theory of the international economic organization: Toward comparative institutional analysis. *Northwestern Journal of International Law & Business*, Vol. 17, No. 1, pp. 470–555.
- Wallis J. J., North D. (1986). Measuring the transaction sector in the American economy, 1870–1970. In: S. L. Engerman, R. E. Gallman (eds.). *Long-term factors in American economic growth*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 95–162.
- Wallis J. J., North D. C. (1988). Should transaction costs be subtracted from gross national product? *Journal of Economic History*, Vol. 48, No. 3, pp. 651–654. <https://doi.org/10.1017/S0022050700005878>
- Watson R. T., Boudreau M.-C., Greiner M., Wynn D., York P., Gul R. (2005). Governance and global communities. *Journal of International Management*, Vol. 11, No. 2, pp. 125–142. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2005.03.006>
- Williamson O. E. (1971). The vertical integration of production: Market failure considerations. *American Economic Review*, Vol. 61, No. 2, pp. 112–123.
- Williamson O. E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*. New York: The Free Press.
- Williamson O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets and relational contracting*. New York: The Free Press.
- Williamson O. E. (1999). Public and private bureaucracies: A transaction cost economics perspective. *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 15, No. 1, pp. 306–342. <https://doi.org/10.1093/jleo/15.1.306>
- Williamson O. E. (2010). Transaction cost economics: The natural progression. *American Economic Review*, Vol. 100, No. 3, pp. 673–690. <https://doi.org/10.1257/aer.100.3.673>
- Wollan R., Barton R., Ishikawa M., Quiring K. (2017). *Put your trust in hyper-relevance*. Accenture Strategy. https://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-71/Accenture-Global-DD-GCPR-Hyper-Relevance-POV-V12.pdf
- World Bank (2017). Distributed ledger technology (DLT) and blockchain. *World Bank Brief*, April 12. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/blockchain-dlt>
- Yalcintas A. (2016). *Intellectual path dependence in economics: Why economists do not reject refuted theories*. New York: Routledge.
- Zajac E. J., Olsen C. P. (1993). From transaction costs to transactional value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies. *Journal of Management Studies*, Vol. 30, No. 1, pp. 131–145. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1993.tb00298.x>

From transaction costs to transaction value: Overcoming the frictional paradigm

Daniil P. Frolov

Author affiliation: Volgograd State Technical University (Volgograd, Russia).

Email: ecodev@mail.ru

The transaction cost economics has accumulated a mass of dogmatic concepts and assertions that have acquired high stability under the influence of path dependence. These include the dogma about transaction costs as frictions, the dogma about the unproductiveness of transactions as a generator of losses, “Stigler—Coase” theorem and the logic of transaction cost minimization, and also the dogma about the priority of institutions providing low-cost transactions. The listed dogmas underlie the prevailing tradition of transactional analysis — the frictional paradigm — which, in turn, is the foundation of neo-institutional theory. Therefore, the community of new institutionalists implicitly blocks attempts of a serious revision of this dogmatics. The purpose of the article is to substantiate a post-institutional (alternative to the dominant neo-institutional discourse) value-oriented perspective for the development of transactional studies based on rethinking and combining forgotten theoretical alternatives. Those are Commons’s theory of transactions, Wallis—North’s theory of transaction sector, theory of transaction benefits (T. Sandler, N. Komesar, T. Eggertsson) and Zajac—Olsen’s theory of transaction value. The article provides arguments and examples in favor of broader explanatory possibilities of value-oriented transactional analysis.

Keywords: institutions, institutional complexity, transactions, transaction costs, transaction benefits, transaction value.

JEL: A12, B41, B52.

Модель эволюции предпочтений*

К. А. Букин¹, М. И. Левин^{1,2}

¹ *Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)*

² *Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ (Москва, Россия)*

В работе рассматривается эволюция политических предпочтений индивидов под влиянием партий и политических групп, в которых они состоят. Предпочтения индивидов рассматриваются с точки зрения близости к политическим доктринам конкретных институтов. Смену политических взглядов можно считать комбинацией устойчивого тренда с наложением случайного изменения, и в этом смысле она аналогична мутациям в биологии. Показано, что стационарные распределения индивидов на шкале политического спектра задаются их функциями полезности и начальной численностью. Если начальное распределение порождалось принадлежностью к центральной партии и двум группам, условно называемым «левыми» и «правыми», то стационарное распределение имеет вид трех узких пиков, чьи максимумы приходятся на точки, характеризующие политические доктрины на шкале политического спектра. Кроме того, показано, что в стационарном режиме относительное количество членов партии «центра» увеличится по сравнению с начальным периодом и, наоборот, суммарная доля «левых» и «правых» снизится.

Ключевые слова: эволюция предпочтений, политическая доктрина, стационарное распределение, задача на собственные значения.

JEL: C02, C31, C63.

Если в классической теории потребителя предпочтения предполагались заданными и не меняющимися во времени, то в динамических моделях, описывающих индивидуальное и коллективное поведение,

Букин Кирилл Александрович (kbukin@hse.ru), к. физ.-мат. н., доцент Департамента теоретической экономики НИУ ВШЭ; *Левин Марк Иосифович* (mlevin05@gmail.com), д. э. н., проф. Департамента теоретической экономики НИУ ВШЭ, завкафедрой микроэкономики РАНХиГС.

* Авторы выражают благодарность анонимному рецензенту и А. Д. Радыгину за критические замечания, которые способствовали улучшению статьи.

предпочтения становятся динамическими характеристиками и всегда изучается вопрос о том, что определяет их динамику.

В настоящей работе предметом исследования выступают политические предпочтения индивидов. Здесь мы понимаем термин «политические» расширительно, как производное от «политики» в смысле английского слова *policy*. Дальнейшая привязка к партиям и политическим взглядам индивидов сделана лишь для удобства, краткости и конкретности изложения. Оговоримся, что в модели выделена «одномерная» характеристика: на шкале политического спектра индивиды склонны позиционировать себя ближе к центру или к «правому» либо «левому» краю. Это предположение, разумеется, сильно упрощает картину реальных политических предпочтений в обществе, но представляет собой необходимое первое приближение в описании изменчивости предпочтений. Наряду с индивидами, составляющими шкалу политического спектра, мы рассматриваем политические институты: партии и объединения. Каждый политический институт (в модели их три) характеризуется точкой на этой шкале, то есть — условно — своим идеологическим позиционированием. Здесь необходимо отметить, что мы заранее не предполагаем формальной принадлежности каждого индивида к одному из заявленных институтов, но предполагаем вовлеченность индивидов в электоральную активность.

Эволюция политических предпочтений в нашей модели — лишь одно из применений общей модели эволюции, когда мы выделяем «одномерную» переменную, которая описывает предпочтения индивидов, склонных разделять или отвергать точку зрения конкретного общественного института по данному вопросу. Можно сказать иначе: индивиды с четко оформленными убеждениями могут эволюционировать в сторону институтов, позиция которых им близка, но и резко менять убеждения под воздействием причин, природа которых нам не всегда ясна. Так происходит, например, с религиозными убеждениями, и ниже будут приведены ссылки на публикации, в которых анализируется формирование религиозных предпочтений.

При описании любого процесса, протекающего во времени, ставится вопрос о начальном распределении предпочтений. Мы используем равновесное распределение предпочтений, рассмотренное в предыдущей работе (Букин, Левин, 2018). Полезность индивидов, как это сформулировано в указанной работе, определяется близостью воззрений индивида к доктрине политического института, которую он поддерживает, а при прочих равных условиях, индивид склонен примыкать к институту, имеющему больше сторонников. Предмет нашего исследования — плотность распределения индивидов на шкале политического спектра $n(x, t)$, где x — координата, определяющая политические предпочтения на шкале от «левых» до «правых» воззрений, а t — время. Пусть $n(x, 0)$ задано, тогда что можно сказать о $n(x, \infty)$, если эта функция существует?

Для ответа на этот вопрос мы выбрали математический инструментарий, основанный на уравнениях в частных производных. Они редко применяются в микроэкономических исследованиях, однако прекрасно зарекомендовали себя в естественных науках, в частности в биологии. Мы полагаем, что использование этого аппарата при исследовании динамики

предпочтений полностью оправданно, раз формальное описание благосостояния индивидов основывается на концепции функции полезности.

Исследовательский контекст

Исследование эволюции предпочтений индивидов — междисциплинарная область знания, объединяющая усилия экономистов, психологов, социологов и политологов, а также эволюционных биологов. Довольно показательна в этом смысле работа А. Робсона (Robson, 2002), в которой в рамках модели «принципал—агент» рассматривается воздействие окружающей среды на формирование предпочтений людей на большом временном горизонте — около 1 тыс. лет. На конкретных примерах из эволюционной биологии показано, как переход от примитивных сообществ охотников и собирателей к земледельческим племенам влияет на межвременные предпочтения индивидов, а также на их отношение к риску.

В рамках обоснования отхода от индивидуального эгоистического поведения как побочного эффекта эволюции предпочтений показано (на примере динамической игры), как стратегические взаимодействия со временем порождают предельные равновесия (Heifetz et al., 2007). При этом индивиды, характеризующиеся оптимизмом и самоуверенностью, начинают преобладать над реалистично ведущими себя индивидами. Эволюция предпочтений происходит под воздействием институтов, и прежде всего — системы вознаграждений материального и морального характера (Poulsen, Poulsen, 2006). Если среди предпочтений есть такие, усиление которых институтами благотворно для индивидов, то эти предпочтения закрепляются, а другие отмирают. Данный процесс происходит во времени и передается из поколения в поколение. Авторы рассматривают игровую модель на основе «дилеммы заключенных» и получают предельное распределение предпочтений. Условно разделяя типы поведения индивидов на материалистов, альтруистов и «рессипрокаторов» (последние ведут себя согласно библейскому «око за око»), они показывают, как под воздействием институтов происходит эволюционное вытеснение одних типов и закрепление других.

Эволюция предпочтений рассматривается также в большой популяции индивидов, взаимодействие которых устанавливается на основе случайного формирования пар (Alger, Weibull, 2013). Если индивидуальное поведение определяется задачей максимизации полезности, то эволюционный процесс закрепляет в предпочтениях основы морального поведения. При полном отсутствии соблюдения моральных норм популяция подвергается риску быть захваченной чужеродной «популяцией мутантов».

Интересно, что схожие исследования методами эволюционной теории игр проводили биологи (McGill, Brown, 2007). Авторы вводят понятие эволюционной стабильности, под которой понимают устойчивость популяции по отношению к вредным мутациям или к нашествию инвазивных видов.

В качестве примера альтернативного подхода к изучению эволюции предпочтений можно привести работу по психологии (Henrich, 2009),

в которой предложено объяснение феномена «экстравагантного поведения». Так эволюционные психологи обозначают затратные ритуалы в виде жертвоприношений, нанесения увечий себе и членам общины, введения суровых ограничений в питании, одежде, общении с родственниками. Автор полагает, что подобное поведение родилось в ходе социального взаимодействия индивидов как механизм повышения доверия к контринтуитивным представлениям, порожденным религией и верованиями. В частности, руководители сект, исповедующие подобные ограничения и соблюдающие их, пользуются большим доверием прихожан и стимулируют их к большему участию в жизни секты.

Ближе всего к теме настоящего исследования анализ эволюционного происхождения религиозных предпочтений (Wood, Shaver, 2018). Наряду со всесторонним критическим разбором предыдущих подходов к исследованию эволюции религий, в этой статье сделан акцент на способности языка одновременно описывать явления, данные нам в ощущениях, и сверхъестественные конструкции. Религиозные верования и практики функциональны в том смысле, что они стабилизируют систему норм, не подлежащую верификации, служащую цели координации индивидов в рамках конкретной общности.

Необходимо отметить работу Дж. Акерлофа и Р. Крэнтона (Akerlof, Kranton, 2005), посвященную сравнительно новому понятию в поведенческой экономике — идентичности. Это направление непосредственно связано с изменением предпочтений индивидов. Принцип заинтересован в подборе оптимального контракта с целью увеличить ожидаемую прибыль. Работник, в свою очередь, заинтересован в максимизации ожидаемой полезности. По сравнению с классической теорией контрактов, как показывают авторы в этой статье и в некоторых других работах, введение идентичности позволяет объяснить устойчивость работы организаций даже при наличии невысоких стимулирующих выплат. Разгадка кроется в том, что если работник *идентифицирует себя с организацией*, в которой работает, и следует установленным ею нормам, то для достижения высокой продуктивности ему не требуется материальное стимулирование в большом размере. Отдельный сюжет — *формирование* такой идентичности, а это напрямую связано с изменением предпочтений индивида во времени.

Наша динамическая модель, описывающая изменение политических взглядов индивидов, формально близка к экономике религии. Поэтому будет уместно привести краткий обзор некоторых результатов по этой проблематике, но отметим, что все рассматриваемые ниже модели имеют статический характер.

Родоначальник направления экономики религии, посвященного вопросам функционирования деноминаций, расширению секуляризации, регулирования религиозного рынка и влиянию на него экономического роста, Л. Ианнаконе (Iannaccone, 1998), одним из первых применил теорию клубных благ к изучению функционирования религиозных рынков. Ианнаконе показывает, что наиболее эффективно с ффриайдерством борются конфессии, которые накладывают на прихожан ограничения в мирской жизни и требуют от них жертвенности в пользу церкви. Ограничения в продуктах питания, в стиле носимой

одежды и многие другие запреты позволяют относительно эффективно контролировать поведение верующих, увеличивая, с одной стороны, издержки секулярной жизни, а с другой — делая видимой приверженность верующего этой церкви (сигнализирование).

В «пространственных моделях религиозного рынка», на котором «продается» дифференцированный продукт, рынок структурирован по уровню строгости, которую требует деноминация от прихожан (Bagots, Gagoira, 2002). Показано, что единственная официальная церковь на рынке должна быть сравнительно либеральной. Рассмотрен также и случай дуополии. В качестве целевой функции рассматривается благосостояние прихожан. Церковь выбирает свое расположение на «шкале строгости» (в дальнейшем кавычки будем опускать), исходя из распределения религиозных предпочтений общества, ценности производимого ею религиозного капитала и наличия или отсутствия конкурентов на рынке. В общем случае стратегического взаимодействия деноминаций на нерегулируемом религиозном рынке используется аналог пространственной модели Хотеллинга: когда деноминации выбирают свое расположение на шкале строгости, каждый из индивидов выбирает ту из них, которая для него более предпочтительна (McBride, 2008).

Эта модель была существенно модифицирована: полезность прихожан определяется не только выбором ближайшей по строгости к нему церкви, но и с учетом влиятельности конфессии (Букин, Левин, 2018). Допускается, что наряду с официальными церквями государство не преследует возникающие секты, а также не препятствует индивидам открыто заявлять о своей нерелигиозности. Можно рассматривать и возникновение сект при условии, что государство вводит барьеры в виде входных издержек, затрудняющих их создание и функционирование (Bukin, Levin, 2018).

Описание динамической модели

Как уже отмечалось во введении, будем рассматривать индивидов, расположенных на шкале политических предпочтений. Поясним эту идею. Известно, что в современном обществе распространены часто диаметрально противоположные взгляды на существующее политическое устройство, как и на представления об «идеальном» устройстве общества. Конечно, всякое выделение «главной компоненты» в таких исследованиях — это существенное упрощение. Так, если бы мы захотели придерживаться описания политического спектра как выбора между левым, центром и правым, то такой одномерный подход серьезно бы обеднил описание реальных взглядов индивидов на общественное устройство. Это видно хотя бы по тому, что индивиды, считающие себя либертарианцами, могут склоняться либо к левой, либо к правой части политического спектра. Тем не менее цель настоящей работы — динамическое описание изменений присущих индивидам политических предпочтений под влиянием сложившихся политических институтов или по иным причинам.

Будем использовать модифицированную модель Хотеллинга. Предположим, что в начальный момент времени спектр политических доктрин одномерен и представляет собой отрезок $[0, 1]$. Середина этого отрезка занята центральным политическим институтом (далее — партия), на краях расположены маргинальные политические объединения граждан — «левые» в окрестности нуля и «правые» в окрестности 1. Предположим, что полезность индивидов, которые выбрали партию или политическое объединение, определяется сочетанием двух факторов: насколько политические взгляды индивида созвучны декларируемым данной партией и насколько эта партия успешна с точки зрения числа приверженцев. Для упрощения модели мы намеренно полагаем, что в данном обществе нет неопределившихся, более того, каждый индивид ассоциирует себя или с партией, или с политическим объединением. Эта вовлеченность не предполагает формальной принадлежности к политическим институтам, но по крайней мере каждый из индивидов на выборах отдает свой голос за одну из партий.

В качестве инструментария, позволяющего описать эволюцию политических взглядов индивидов во времени, мы воспользуемся моделью, описывающей эволюцию сложной биологической системы под воздействием внешних факторов (Розоноэр, Седых, 1979). В качестве такой сложной системы будем рассматривать множество индивидов, распределенных с плотностью $n(x, t)$ на шкале политических взглядов и эволюционирующих во времени в ходе максимизации полезности.

Пусть $n(x, t)$ задает распределение индивидов, принадлежащих какому-либо политическому институту. Уравнением эволюции такой динамической системы мы будем называть уравнение

$$\frac{\partial n}{\partial t} = (R(x) - N(t))n(x, t) + D \frac{\partial^2 n}{\partial x^2}. \quad (1)$$

Задача Коши для этого уравнения содержит наряду с (1) начальную плотность $n(x, 0) = \varphi(x)$, $-\infty < x < \infty$. В уравнении (1) скорость изменения плотности определяется суммой двух факторов: так называемым «рельефом отбора» $R(x)$, задающим направление эволюции взглядов, общей численностью индивидов данного общества $N(t) = \int n(x, t) dx$ в момент t ; и «мутациями» индивидов, что в нашем контексте означает внезапную (случайную) смену политических предпочтений. (Стоит обсудить это явление более подробно. Внезапная смена предпочтений происходит на основе личного опыта индивида. Роль самих партий в этой перемене нулевая, так как их политические установки неизменны, а меняется лишь число приверженцев.) Коэффициент D в этом уравнении принято называть коэффициентом диффузии. Его величина определяет интенсивность мутаций.

Для лучшего понимания вида решений уравнения (1) положим $D = 0$ (отсутствие мутаций).

Чтобы упростить анализ, будем считать, что количество индивидов неизменно $N(t) = N$ и непрерывная функция $R(x)$ такова, что $R(x) - N < 0$ для $x \neq 0$ и $R(0) = N$.

Несложно показать, что стационарным решением задачи Коши для такого уравнения будет дельта-функция $n(x, \infty) = N\delta(x)$, обобщенная

функция, равная нулю вне нулевой точки и бесконечности в самой точке. Интерпретация такого решения вполне очевидна: при такой функции полезности происходит полная перестройка предпочтений: все индивиды, имевшие отличия во взглядах от политической партии, но поддерживавшие ее, меняют их таким образом, чтобы разделять ее доктрину.

Добавление в уравнение члена, отвечающего за мутации, делает модель более реалистичной. Как мы далее увидим, стационарное решение будет классической, а не обобщенной функцией, хотя эволюция плотности и приведет к группировке индивидов в окрестности точки $x = 0$. Есть еще один необычный эффект, порожденный мутацией: итоговая численность популяции всей системы окажется *меньше* начальной численности N . Если для биологических систем эта потеря в численности объяснима гибелью членов популяции, приобретающих в ходе мутаций неблагоприятные признаки, то в случае эволюции политических предпочтений такая интерпретация становится сложной. Мы полагаем, что в ходе случайной смены предпочтений неизбежно образуется доля неопределившихся индивидов, агентов, предпочтения которых не описываются в рамках данной модели. Эта потеря индивидов тем больше, чем интенсивнее мутации.

Продолжим анализ стационарных решений уравнения (1). Предполагая, что интервал политического спектра индивидов смещен так, чтобы центральная партия была расположена в точке $x = 0$, а также учитывая специфический вид функции полезности индивидов, естественно предполагать, что $R(x)$ линейно зависит от $|x|$, поскольку чем ближе политические убеждения индивида к установкам выбранной им партии или политической группы, тем выше его полезность. Можно показать, что в качестве $R(x)$ можно выбрать иную функцию с характеристиками, схожими с $R(x) = c - |x|$ (четность, монотонность, принятие положительных значений на конечном симметричном отрезке). Другими словами, качественный анализ эволюции политических предпочтений индивидов мало зависит от выбора функции $R(x)$.

В этой работе мы рассматриваем случай одной крупной партии (называемой в дальнейшем центральной) и двух сравнительно небольших политических объединений и, как это принято в линейных моделях, воспользуемся принципом суперпозиции: будем отдельно рассматривать эволюцию предпочтений индивидов, разделяющих доктрины этих партий. Разумеется, в точках соприкосновения политических взглядов надо будет учитывать выбор индивидов, исходя из примыкания к партии, обеспечивающей наибольшую полезность. Функция полезности индивида (Букин, Левин, 2018) так устроена, что выбор индивида определяется не только минимизацией расстояния до той или иной партийной доктрины, но и тем, сколько в ней членов, однако эффект притяжения, связанный с популярностью партии, сильнее сказывается на поведении пограничных индивидов.

Анализ, основные результаты и их интерпретация

Как показано ранее (Розоноэр, Седых 1979), $N(t) \rightarrow \max R(x)$ в предположении, что у функции $R(x)$ есть единственный строгий максимум,

достигаемый в точке x_0 . Величина $N(t)$ (общая численность индивидов) не постоянна, но это затруднение преодолевается при введении вспомогательной функции $m(x, t)$ по формуле $n(x, t) = m(x, t) \exp[-\int_0^t N(\tau) d\tau]$. Тогда уравнение (1) становится линейным относительно $m(x, t)$:

$$\frac{\partial m}{\partial t} = R(x)m + D \frac{\partial^2 m}{\partial x^2}. \quad (2)$$

Функция $m(x, t)$ имеет предельное (стационарное) значение при $t \rightarrow \infty$, которое помогает найти стационарное решение для исходного уравнения (1).

Каким будет подбор функции рельефа $R(x)$, подходящий для описания эволюции политических предпочтений?

В соответствии с результатом, полученным ранее (Букин, Левин, 2018) для религиозных институтов, центральная партия занимает основную часть политического спектра: при некотором $1/4 < a < 1/2$ члены этой партии равномерно расположены на отрезке $[1/2 - a, 1/2 + a]$. Чтобы упростить рассмотрение динамики плотности членов центральной партии, мы в дальнейшем центрируем расположение индивидов (тогда центром промежутка будет точка $x = 0$), следовательно, члены этой партии в начальный момент времени сосредоточены в промежутке $[-a, a]$. Тогда общая численность таких индивидов составит $2a$.

Мы поставим задачу о нахождении стационарного решения, под которым традиционно понимаем предельное значение решения $n(x, t)$ эволюционного уравнения при $t \rightarrow \infty$. Разумеется, уравнение (1) может иметь решения, носитель¹ которых выходит за пределы конечного промежутка.

Как это принято при анализе динамики, описываемой уравнением в частных производных, на отрезке $[0, 1]$ для уравнения (1) следует поставить так называемую смешанную задачу: наряду с начальным профилем плотности $n(x, 0) = \varphi(x)$ необходимо задать условия на границе для $t \geq 0$, известные в теории уравнений с частными производными как условия Дирихле, Неймана, или их линейной комбинации. Поскольку априорных предположений по заданию краевых условий не имеется, то они и не будут заданы, тем более что всякая попытка искусственно задать подобные условия на границе отрезка может привести к потере решений. Более того, из сказанного ранее ясно, что стационарная плотность $n(x, \infty)$ при решении задачи для центральной партии будет иметь вид «узкой» функции распределения, сосредоточенной вокруг нуля на шкале политического спектра.

Более того, в задании граничных условий нет необходимости. Дело в том, что режим на границах отрезка $[-1/2, 1/2]$ контролируется другими политическими группами: сообществом «левых» индивидов в окрестности $x = -1/2$ и соответственно «правых» в окрестности $x = 1/2$. Это означает, что при поиске стационарных решений задачи при $t \rightarrow \infty$ нужно учесть, что некоторая доля членов центральной партии со временем изменит

¹ Носитель функции, определенной на множестве действительных чисел, — это замыкание множества всех точек, в которых эта функция отлична от нуля.

свою политическую принадлежность и войдет в состав «левой» группы или примкнет к «правым». Это позволяет вместо смешанной задачи рассматривать задачу Коши для уравнения (1) на бесконечной оси x .

С учетом сказанного уравнение (2) примет вид:

$$\frac{\partial m}{\partial t} = (c - |x|)m(x, t) + D \frac{\partial^2 m}{\partial x^2}. \quad (3)$$

Каково значение параметра c ? Уже отмечалось, что в отсутствие мутаций предельная плотность стягивается в точку $x = 0$, а c должно совпадать с общей численностью членов центральной партии $2a$.

Для поиска стационарных решений мы применим принятое для решения подобных задач разделение переменных вида $m(x, t) = e^{\lambda t} \varphi(x)$ и подставим $m(x, t)$ в уравнение (3). После упрощения получим задачу на собственные значения

$$D\varphi''(x) + (c - |x|)\varphi = \lambda\varphi(x). \quad (4)$$

Меняя знаки в этом уравнении на противоположные, мы получаем задачу на собственные значения для уравнения Шредингера с потенциалом $|x| - c^2$. Очевидно, что для любого $\gamma > 0$ слагаемое вида $e^{-\gamma t} \varphi_\gamma(x) \rightarrow 0$ с ростом t и его вклад в стационарное решение равен нулю. Поэтому будем искать максимальное собственное значение $\lambda_0 > 0$ уравнения (4). Все остальные собственные значения будут меньше λ_0 . Если этому значению соответствует функция $\varphi_0(x)$, то при $t \rightarrow \infty$ решение $m(x, t)$ будет вести

себя как $c_0 \varphi_0(x) e^{\lambda_0 t}$, и тогда стационарная плотность будет иметь вид $\lambda_0 \frac{\varphi_0(x)}{\int \varphi_0(x) dx}$,

и так же можно найти предельную численность λ_0 членов конкретного политического института. Здесь $\varphi_0(x)$ — собственная функция, принадлежащая максимальному положительному λ_0 , в решение уравнения она входит с мультипликативной константой c_0 . Значение этой константы не имеет значения, так как не входит в формулы для предельной плотности $n(x, \infty)$ и $N(\infty)$.

Для решения уравнения (4) рассмотрим вспомогательное уравнение при $x > 0$ $-Dy'' + xy = dy$, где $a, D > 0$. Среди двух линейно независимых решений этого уравнения выберем быстро убывающее на плюс бесконечности $y = Ai\left(\frac{x-d}{D^{1/3}}\right)$. Здесь $Ai(z)$ — функция Эйри первого рода. Обозначим $-z^*$ ближайшую точку к нулю, в которой $Ai'(-z^*) = 0$. Из свойств функции Эйри известно³, что $z^* \approx 1,01879$. Пусть $d = D^{1/3}z^*$, тогда функция $Ai\left(\frac{x}{D^{1/3}} - z^*\right)$ будет решением уравнения $-Dy'' + xy = dy$, обладающим требуемыми свойствами: экспоненциально убывает при $x \rightarrow +\infty$, монотонна и не имеет нулей при $x > 0$.

Более точно, ее асимптотическое поведение при $x \rightarrow +\infty$ имеет вид:

$$Ai(x) = \frac{1}{2\sqrt{\pi}} \frac{1}{x^{1/4}} e^{-2/3 x^{3/2}}. \quad (5)$$

Другими словами, эта собственная функция убывает на бесконечности несколько медленнее, чем e^{-x^2} (это связано с выбором функции полезности индивидов в этой модели).

Знание z^* позволяет рассчитать λ_0 в задаче на собственные значения (4). Как нетрудно увидеть, $\lambda_0 = c - D^{1/3}z^*$. Мы должны наложить условие $\lambda_0 > 0$, иначе стационарное решение будет равно нулю. Получаем ограничение на коэффициент диффузии (5) $D < \left(\frac{c}{z^*}\right)^3$.

² Решение этой задачи хорошо известно, см.: Березин, Шубин, 1983. Там же приведены свойства спектра и собственных функций одномерного оператора Шредингера.

³ keisan.casio.com/exec/system/1180573399 (мы благодарны Е. М. Левину за указание на этот ресурс).

При нарушении неравенства (5) «мутации» становятся настолько интенсивными, что выбрать партию затруднительно для индивидов и предельная плотность равняется нулю. Поэтому будем считать ограничение $D < \left(\frac{c}{z^*}\right)^3$ выполненным. Тогда собственная функция такова: $\varphi_0(x) = Ai\left(\frac{|x|}{D^{1/3}} - z^*\right)$. Обозначая $\gamma = \int \varphi_0(x) dx$, мы получим искомую стационарную плотность в виде $\frac{\lambda_0}{\gamma} \varphi_0(x)$, соответственно $N(\infty) = \lambda_0$. Тем самым общая численность членов центральной партии составила $N = c - D^{1/3} z^*$. Это, конечно, приближенное значение, так как мы не учли взаимодействие членов центральной партии с приверженцами других политических групп. Как мы вскоре увидим, при малых значениях коэффициента диффузии D этим взаимодействием можно пренебречь.

Для анализа поведения решения нам потребуются значения функции Эйри первого рода на промежутке $[-z^*, z^*]$. $\int_0^{\infty} Ai(x) dx = 1/3$ (Дунаев, Шлычков, 2015). Функция $Ai(x)$ монотонно убывает на промежутке $(-z^*, \infty)$. Применяя численное интегрирование и несколько занижая оценку двух площадей, мы получаем $\int_{-z^*}^0 Ai(x) dx \approx 0,4564$ и $\int_0^{z^*} Ai(x) dx \approx 0,2245$. Расчет показывает, что свыше 86% площади под кривой $Ai(x - z^*)$ (интегрирование ведется по положительной полуоси) сосредоточено между 0 и $2z^*$.

Эти оценки необходимо учитывать при нахождении предельных плотностей для всех трех групп индивидов — «центристов», «левых» и «правых». При анализе предельной плотности членов маргинальных политических групп необходимо принимать во внимание, что эта плотность $n(x, t)$ удовлетворяет уравнению (3), что и для плотности членов центральной партии, но с другим параметром c , в силу иной начальной численности индивидов при сохранении того же коэффициента диффузии. Чтобы сделать формулировку основного результата обозримой, нам понадобится ввести в модель корень уравнения

$$(2a - D^{1/3} z^*) Ai\left(\frac{y^*}{D^{1/3}} - z^*\right) = \left(\frac{1}{2} - a - D^{1/3} z^*\right) Ai\left(\frac{1/2 - y^*}{D^{1/3}} - z^*\right), \quad (6)$$

который мы обозначим y^* . Здесь мы предполагаем, что $D^{1/3} z^* < 1/2 - a$. В дальнейшем будем считать $1/2 - a = \varepsilon > 0$. Уравнение (6) означает, что в точке y^* «сшиваются» плотности распределений членов центральной партии и «правых», а в точке $-y^*$, соответственно плотности «левых» и членов центральной партии. Полное описание предельной плотности дано ниже.

Предложение. Пусть начальная плотность распределения членов центральной партии на шкале политического спектра $[-1/2, 1/2]$ занимает центральную часть промежутка $[-a, a]$, а плотности приверженцев других политических групп, расположены соответственно на промежутках $[-1/2, a]$ и $[a, 1/2]$, где $1/4 < a < 1/2$ и $\varepsilon = 1/2 - a$. Плотности распределения индивидов постоянны при общей численности, равной 1. При малом коэффициенте диффузии D , удовлетворяющем неравенству $D^{1/3} z^* < \min\{\varepsilon, 1/8\}$, приближенное решение задачи по нахождению предельной плотности индивидов описывается функциями Эйри следующим образом:

- 1) плотность распределения «левых» индивидов сосредоточена на $[-1/2, -y^* D^{1/3}]$ и описывается функцией $n_1(x, t) = (1/2 - a - D^{1/3} z^*) Ai\left(\frac{x + 1/2}{D^{1/3}} - z^*\right)$;
- 2) плотность распределения «центристов» сосредоточена на $[-y^* D^{1/3}, y^* D^{1/3}]$ и описывается функцией $n_2(x) = (2a - D^{1/3} z^*) Ai\left(\frac{|x|}{D^{1/3}} - z^*\right)$;
- 3) плотность распределения «правых» индивидов сосредоточена на $[y^* D^{1/3}, 1/2]$ и описывается функцией $n_3(x) = (1/2 - a - D^{1/3} z^*) Ai\left(\frac{1/2 - x}{D^{1/3}} - z^*\right)$.

Доказательство предложения основано на раздельном решении трех эволюционных задач для каждого института и будет опущено. Мы ограничимся лишь анализом использованных допущений.

Трактовка точки y^* как места расположения «пограничного» индивида, безразличного к примыканию к центральной партии или к маргинальным партиям, разумеется, условна. Решение, заявленное в предложении, приближенно, поскольку в нем не учитывается «перетекание» в ходе эволюции предпочтений индивидов из центральной партии в группы на краях спектра и наоборот. Однако при малых мутациях погрешность моделирования невелика ввиду незначительности этого эффекта. Напомним, что внутри промежутка между пиками распределений сосредоточено менее 14% численности индивидов, при этом качество приближенного решения задачи будет улучшаться с уменьшением коэффициента диффузии D .

Возникает законный вопрос: по сравнению с начальным моментом, когда количество членов центральной партии превосходило суммарное число левых и правых, каким будет соотношение центристов и прочих индивидов в стационарном режиме? Здесь можно дать качественный ответ, принимая во внимание два обстоятельства: во-первых, при условии неизменности коэффициента диффузии для всей популяции индивидов потери от мутаций в абсолютном выражении одинаковы для всех трех групп, значит, центристов относительно станет больше; во-вторых, увеличение доли центристов неизбежно увеличит их притягательность для пограничных членов политических групп, и им станет выгодно присоединиться к большинству. Мы видим, что оба тренда действуют в одном направлении, следовательно, можно ожидать, что центр приобретет новых членов за счет левых» и правых.

Мы показали следующее.

1. Предельное распределение политических предпочтений индивидов существует.

2. Графически плотность распределения выглядит как набор из трех узких пиков, сконцентрированных в окрестности следующих точек шкалы политических доктрин: левые индивиды размещены в окрестности $x = 0$, центр (наиболее многочисленная фракция) — вокруг $x = 1/2$, правые — в окрестности $x = 1$.

3. В соответствии с первоначальным распределением индивидов максимумы пиков удовлетворяют $n(1/2, \infty) > n(0, \infty) = n(1, \infty)$. В абсолютных значениях по сравнению с моментом $t = 0$ разрыв в численности между центристами и индивидами других взглядов увеличился.

* * *

Мы рассмотрели стационарное распределение предпочтений индивидов, расположенных на интервале политического спектра. Для описания динамики политических предпочтений мы выбрали уравнение эволюции (1), применявшееся ранее для описания в основном биологических процессов отбора. Выбор конкретного рельефа отбора, входящего в это уравнение, обусловлен видом функции полезности индивидов. Замена этой функции на другую со схожими характеристиками, разумеется, повлияет на вид предельной плотности индивидов. Но эти изменения коснутся скорости убывания кривых и того, насколько эти кривые близки к дельта-функции, являющейся предельным значением плотности при отсутствии мутаций.

Уже отмечалось, что полученное и состоящее из трех пиков распределение предельных плотностей в окрестности концов и середины интервала $[0, 1]$ приближенно и получено в предположении, что коэффициент диффузии D невелик. Учет взаимодействия индивидов

центральной партии и малых политических групп, хотя бы с точки зрения поиска пограничного индивида, безразличного к примыканию к одной из двух партий, потребует в силу сложности этой задачи численного моделирования. В данной работе мы не ставили эту крайне интересную, хотя и непростую задачу. Отметим, что полученный результат может стимулировать систематическое моделирование динамики социального поведения индивидов с использованием аппарата уравнений в частных производных.

Список литературы / References

- Березин Ф. И., Шубин М. А. (1983). Уравнение Шредингера. М.: Изд-во МГУ. [Berezin F. I., Shubin M. A. (1983). *Schrödinger equation*. Moscow: MSU Publ. (In Russian).]
- Букин К. А., Левин М. И. (2018). Конкуренция на регулируемом рынке религиозных услуг // Экономическая политика. Т. 13, № 1. С. 219–233. [Bukin K. A., Levin M. I. (2018). Competition in a regulated religious market. *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 13, No. 1, pp. 219–233. (In Russian).] <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2018-1-08>
- Дунаев А. С., Шлычков В. И. (2015). Специальные функции: Учебное пособие. Екатеринбург: Уральский федеральный университет. [Dunaev A. S., Shlychkov V. I. (2015). *Special functions*. Ekaterinburg: Ural Federal University. (In Russian).]
- Розоноэр Л. И., Седых Е. И. (1979). О механизмах эволюции самовоспроизводящихся систем. II // Автоматика и телемеханика. № 3. С. 119–130. [Rozonoer L. I., Sedykh E. I. (1979). On evolution mechanisms of self-reproducing systems. *Avtomatika i Telemekhanika*, No. 3, pp. 119–130. (In Russian).]
- Akerlof G. A., Kranton R. E. (2005). Identity and the economics of organizations. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 19, No. 1, pp. 9–32. <https://doi.org/10.1257/0895330053147930>
- Alger I., Weibull W. M. (2013). Homo moralis — preference evolution under incomplete information and assortative matching. *Econometrica*, Vol. 81, No. 6, pp. 2269–2302. <https://doi.org/10.3982/ECTA10637>
- Barros P. N., Garoupa N. M. (2002). An economic theory of church strictness. *Economic Journal*, Vol. 112, pp. 559–576. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00730>
- Bukin K. A., Levin M. I. (2018). Formation of sects in a religious market. *Russian Journal of Economics*, Vol. 4, No. 4, pp. 386–396. <https://doi.org/10.3897/j.ruje.4.33622>
- Heifetz A., Shannon C., Spiegel Y. (2007). The dynamic evolution of preferences. *Economic Theory*, Vol. 32, No. 2, pp. 251–286. <https://doi.org/10.1007/s00199-006-0121-7>
- Henrich J. (2009). The evolution of costly displays, cooperation and religion: Credibility enhancing displays and their implications for cultural evolution. *Evolution and Human Behavior*, Vol. 30, pp. 244–260. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2009.03.005>
- Iannaccone L. R. (1998). Introduction to the economics of religion. *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 3, pp. 1465–1495.
- McBride M. (2008). Religious market competition in a richer world. *Economica*, Vol. 77, pp. 148–171. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2008.00732.x>
- McGill B. J., Brown J. S. (2007). Evolutionary game theory and adaptive dynamics of continuous traits. *Annual Review of Ecology, Evolution and Systematics*, Vol. 38, pp. 403–435. <https://doi.org/10.1146/annurev.ecolsys.36.091704.175517>
- Poulsen A., Poulsen O. (2006). Endogenous preferences and social-dilemma institutions. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 162, No. 4, pp. 627–660. <https://doi.org/10.1628/093245606779252742>

- Robson A. J. (2002). Evolution and human nature. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 2, pp. 89–106. <https://doi.org/10.1257/0895330027274>
- Wood C., Shaver J. H. (2018). Religion, evolution, and the basis of institutions: The institutional cognition model of religion. *Evolutionary Studies in Imaginative Culture*, Vol. 2, No. 2, pp. 1–20. <https://doi.org/10.26613/esic.2.2.89>
-

A model of preferences evolution

Kirill A. Bukin^{1,*}, Mark I. Levin^{1,2}

Authors affiliation: ¹National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia); ²Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: kbukin@hse.ru

The paper examines the evolution of individual political preferences under the influence of the parties and political groups of which they are members. Individual preferences are considered in terms of proximity to political doctrines of the political institutions in question. The change in political views can be considered as a combination of a steady trend with the imposition of random change, and in this sense it is similar to mutations in biology. The paper shows that stationary distributions of individuals on the political spectrum scale are defined by their utility functions and initial numbers. While the initial distribution was generated by membership of the central party and two groups conventionally called “left” and “right”, the stationary distribution has the form of three narrow peaks, the maximums of which are at the points characterizing political doctrines on the political spectrum scale. In addition, it is shown that in the stationary mode, the relative number of members of the “center” party will increase as compared to the initial period, and vice versa, the total share of “left” and “right” will decrease.

Keywords: evolution of preferences, political doctrine, steady-state distribution, eigenvalues problem.

JEL: C02, C31, C63.

ДИСКУССИОННЫЙ КЛУБ

Универсальный базовый доход: есть ли у него будущее?

Р. И. Капелюшников^{1,2}

¹ *Национальный исследовательский институт мировой экономики
и международных отношений имени Е. М. Примакова РАН (Москва, Россия)*

² *Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)*

В последнее время универсальный базовый доход (UBI) стал одной из наиболее обсуждаемых тем как в академической, так и в публицистической литературе. В работе подробно описывается концептуальное ядро этого проекта, критически оцениваются философские, моральные и экономические аргументы, выдвигаемые как за, так и против него, а также обобщается опыт практической реализации близких ему по духу социальных экспериментов. Отмечается, что UBI следует рассматривать как глобальный политико-философский и этико-экономический проект. Этим объясняется, почему его полноформатный вариант еще нигде не был реализован на практике и последствия его внедрения неизвестны. Анализ ведется в сравнительно-институциональной перспективе, что позволяет выделить наиболее важные отличия этой схемы от альтернативных форм социальной поддержки. Обсуждаются три линии аргументации, обосновывающие необходимость перехода к базовому доходу: нормативная, позитивная и «алармистская» (отсылающая к негативным процессам на рынке труда). Сделан вывод, что будущего у проекта UBI как реальной программы действий нет. Он противоречит новейшим трендам в эволюции государства благосостояния, связанные с ним издержки фискально неподъемны; большинством населения он воспринимается как морально неприемлемый. Скорее всего, UBI ждет судьба очередной кабинетной утопии.

Ключевые слова: универсальный базовый доход, государство благосостояния, социальная политика, бедность.

JEL: D31, D63, H53, I30, I38.

Капелюшников Ростислав Исаакович (rostis@hse.ru), чл.-корр. РАН, д. э. н., гл. н. с. ИМЭМО РАН, замдиректора Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ (Москва).

В последнее десятилетие возникла и получила повсеместное распространение интеллектуальная мода на радикальный социальный проект, известный под аббревиатурой UBI. Речь идет о системе социальной поддержки, при которой государство регулярно перечисляет всем гражданам определенную сумму денег, не выдвигая при этом никаких условий для ее получения. Литература, где обсуждается и пропагандируется этот проект, практически необозрима: буквально каждый месяц о нем выходит новая книга, непрерывно растет количество посвященных ему академических и публицистических статей; вокруг него кипят страсти в блогосфере; о его поддержке спешат заявить политики, бизнесмены, ученые, публичные интеллектуалы; по всему миру множатся эксперименты, где он проходит «обкатку» на практике.

Один из участников борьбы за выдвижение кандидатом в президенты США от Демократической партии Э. Янг включил пункт о UBI в свою предвыборную программу. Генеральный секретарь ООН А. Гутерриш призвал все страны как можно скорее переходить к более мощным социальным страховочным сетям и в конечном счете — к UBI (Guterres, 2018). По словам папы Франциска, «возможно, настало время обдумать» введение подобной системы, чтобы «добиться идеала... когда ни один рабочий не окажется в бесправном положении» (здесь и далее перевод мой. — Р. К.)¹. Согласно опросам общественного мнения в США, в конце 2019 г. положительно к этой идее относились почти половина американцев (Collier, 2020). Нас уверяют, что за ней будущее и что чем скорее человечество воплотит ее в жизнь, тем лучше.

Аббревиатура UBI может расшифровываться по-разному: как «universal basic income» или как «unconditional basic income», иногда пишут просто — «basic income»². Комбинация трех признаков (universal + unconditional + basic) придает схеме базового дохода уникальность и отличает ее от любых других возможных форм социальной поддержки. С учетом этого первую букву в аббревиатуре UBI нужно было бы удвоить и говорить о *UUBI* — *универсальном безусловном базовом доходе*. С содержательной точки зрения именно такое обозначение было бы наиболее корректным.

«Универсальность» подразумевает отсутствие селективности (выплаты предоставляются всем членам общества, а не выборочно отдельным группам — скажем, одиноким матерям с детьми); «безусловность» означает независимость от любых ситуационных или поведенческих критериев (выплаты предоставляются индивидам независимо от их богатства и доходов, демографических характеристик, образа жизни и т. д.); «базовость» предполагает уровень выплат, достаточный для удовлетворения минимального набора жизненных потребностей (чаще всего за точку отсчета принимают официальную черту бедности).

Сама по себе идея базового дохода далеко не нова. Обычно ее авторство приписывают американскому мыслителю и общественно-

¹ <https://www.catholicnewsagency.com/news/pope-proposes-considering-a-universal-basic-wage-80107>

² Само выражение «базовый доход» в 1953 г. ввел в употребление британский экономист Дж. Д. Х. Коул, когда обосновывал необходимость перехода от рыночной экономики к плановой (Cole, 1953).

му деятелю Т. Пейну (1737–1809), который задолго до появления современных систем социальной поддержки сформулировал ее в своем памфлете «Аграрная справедливость» (1797) (Пейн, 1959). Он предложил лишить землевладельцев права на получение земельной ренты и перечислять ее в специальный фонд, откуда затем производить выплаты всем членам общества. Это, по его замыслу, стало бы справедливой компенсацией за установление частной собственности на землю, которая изначально была общим ресурсом.

Позднее эта идея продолжала существовать в «мерцающей» форме: интерес к ней то возрождался, то затухал. В XX в. близкие к ней схемы поддерживали такие выдающиеся экономисты, как М. Фридмен, Дж. Мид и Дж. Тобин. Однако супермодной она стала совсем недавно — на «хвосте» Великой рецессии 2008–2009 гг. Сегодня полная библиография по UBI насчитывает около 130 книг, из которых свыше 90 были изданы после 2010 г. (Gentilini et al., 2020). Невероятно возросшая популярность привела к размыванию исходного смысла проекта: ради привлечения внимания под рубрику UBI стали записывать программы, имеющие с ним мало общего или даже строящиеся на прямо противоположных ему принципах³. Чтобы избежать терминологической путаницы, экспертам Всемирного банка пришлось даже ввести специальный неологизм — «программы, подобные UBI» (UBI-like programs) (Gentilini et al., 2020).

В этом контексте возникает вопрос: насколько оправдан столь огромный интерес к идее универсального базового дохода и есть ли у нее будущее? Чтобы ответить на него, нам предстоит решить несколько задач: вычленить концептуальное ядро этого проекта, критически оценить философские, моральные и экономические аргументы, выдвигаемые как за, так и против него, а также обобщить опыт практической реализации близких ему по духу социальных экспериментов.

Общая характеристика

Если позволить себе немного вульгарного социологизма и задаться вопросом, чьи идеалы воплощает идея UBI, интересам каких социальных групп она соответствует больше всего, ответ будет достаточно неожиданным: это утопия, это голубая мечта, это исполнение заветных чаяний артистической богемы. В самом деле: при UBI появляется возможность годами писать роман-нетленку, не отвлекаясь ни на что другое, и при этом худо-бедно сводить концы с концами. Можно не-

³ Так, базовым доходом нередко называют разовые выплаты населению (их еще именуют «вертолетными»), к которым в периоды Великой рецессии и нынешнего «коронавирусного» кризиса прибегали правительства некоторых стран с целью стимулировать совокупный спрос. Скажем, в Австралии в 2008–2009 гг. в рамках пакета мер по поддержке экономики было введено несколько подобных бонусных схем. Выплаты получили 90% домохозяйств и примерно 80% индивидов трудоспособного возраста; средний размер выплат составил 1,6 тыс. австралийских долларов (примерно 4–5% среднегодового дохода). Однако при внешнем сходстве «вертолетные» выплаты очень далеки от UBI, они преследуют иные цели и имеют иной дизайн. Главное отличие состоит в том, что они не обеспечивают минимально достаточного уровня доходов на протяжении всей жизни человека.

прерывно бегать по кастингам на киностудии, где тебя никто не берет, не подрабатывая при этом официантом или посудомойкой. Можно бесконечно писать картины, которые никому не интересны, и при этом жить пусть в скромном, но все же достатке. Схема базового дохода позволяет отрешиться от житейских забот, целиком посвятив себя творчеству, причем независимо от того, пользуются его плоды признанием или нет.

Одновременно проект UBI предстает как абсолютный антипод традиционной благотворительности (как частной, так и общественной), исшедшей из принципа нуждаемости по отношению к нетрудоспособным и принципа достоинства по отношению к трудоспособным. В ее основе лежала идея взаимности: ты перестаешь пьянствовать, и мы находим тебе работу; ты перестаешь выходить на панель, и мы обеспечиваем тебе крышу над головой; ты начинаешь ежедневно посещать церковь, и мы оплачиваем твоё обучение, и т. д. Если традиционная благотворительность была жестко обусловленной, то UBI не предполагает никаких условий — ни связанных с проверкой нуждаемости, ни связанных с контролем за достойностью поведения. Выплаты равного размера получают как больные, так и здоровые, как прозябающие в нищете, так и утопающие в роскоши, ведущие как достойный, так и недостойный образ жизни. Квазиобмен, составлявший моральный фундамент традиционной благотворительности (материальная поддержка в обмен на «правильное» поведение), полностью отвергается.

При этом UBI не имеет жесткой идеологической привязки, существуя поверх традиционных идеологических и политических барьеров. Сторонники этой идеи присутствуют во всех частях политического спектра: и среди прогрессистов, и среди консерваторов, и среди либертарианцев. Экономическую эффективность, которую так ценят правые, она сочетает с перспективой масштабного перераспределения, которая так важна левым. Для правых схема базового дохода привлекательна тем, что наносит мощный удар по системе государственной бюрократии и предоставляет людям свободу жить не по указке чиновников, а так, как они сами считают нужным; для левых — тем, что не оставляет в состоянии бедности ни одного человека и направляет основную часть выплат группам с невысокими доходами, тогда как группам с высокими доходами достается гораздо меньше. Политическую «всеядность» UBI хорошо выражает формула бельгийского философа-марксиста Ф. Ван Парайса, назвавшего базовый доход «капиталистической дорогой к коммунизму» (Van Parijs, 1985)⁴.

Критика проекта базового дохода также звучит из разных частей политического спектра: атаки на него ведутся как справа (А. Лаффер, Д. Хендерсон), так и слева (П. Кругман, Т. Пикетти). Противники схемы UBI отвергают как необходимость, так и возможность перехода

⁴ Не менее красноречивый пример дают лекции, которые в конце 1970-х годов читал в Коллеж де Франс М. Фуко — возможно, главный «святой» современных левых интеллектуалов (Фуко, 2010). В них поражает его полная зачарованность проектом негативного подоходного налога, этим братом-близнецом UBI, выдвинутым Фридменом в книге «Капитализм и свобода» (Фридман, 2005).

к ней, указывая на присущие ей неэффективность и несправедливость. По их мнению, она не только сопряжена с огромными экономическими потерями, но и чревата отрицательными распределительными последствиями: не уменьшит, а увеличит бедность и неравенство.

Можно выделить три основные версии UBI в зависимости от того, какую судьбу они готовят традиционному государству благосостояния (De Wispelaere, Stirton, 2004). Первая (узкая) предполагает полный демонтаж сложившихся механизмов социальной поддержки и их замену базовым доходом. Вторая (широкая) основана на сохранении их в неизменном виде, но при этом предлагается в качестве дополнительного этажа надстроить над ними систему UBI. Наконец, третья (гибридная) предусматривает отказ от части существующих социальных программ и совмещение оставшихся с выплатами базового дохода. Альтернативные сценарии возлагают на государственный бюджет неодинаковое бремя и требуют неодинаковой по масштабам и сложности организационной перестройки. Но все они предполагают, что вместо хаотичного нагромождения разнородных трансфертных программ или, по меньшей мере, в дополнение к ним появится единообразный прозрачный трансферт, предельно легкий в администрировании.

Конечно, отношение к традиционному государству благосостояния — это лишь одна из развилек, возникающих при конструировании системы базового дохода. Существует немало вопросов более технического порядка, по которым мнения ее сторонников также нередко расходятся.

Скажем, кому предоставлять выплаты? Всему населению или только взрослому? Всем жителям страны без каких-либо исключений или только тем, кто имеет ее гражданство? Только лицам трудоспособного возраста (Murray, 2006) или также и тем, кто уже вышел на пенсию? Чаще всего встречается вариант ответа, который во многом диктуется фискальными соображениями: только взрослым и только гражданам, но независимо от возраста.

Как финансировать UBI? За счет повышения налогов? Сокращения расходов? Нарастивания государственного долга? Из каких-то специальных источников? Практически никто из сторонников UBI не решается выступать за вариант дефицитного финансирования, поскольку огромный государственный долг, накопленный большинством стран, делает этот вариант заведомо неприемлемым как политически, так и экономически. Что касается специальных источников финансирования, то на эту роль вслед за Пейном чаще всего предлагается рента от природных ресурсов, переданных в собственность всему обществу. Классический пример — американский штат Аляска, где в 1970-е годы после открытия богатых залежей нефти был учрежден Перманентный фонд (Permanent Fund), куда начали отчислять не менее 25% доходов от ее продажи. Примерно половина поступлений направляется на прямые выплаты населению; размер выплат не постоянен и устанавливается ежегодно решениями законодательного органа штата. Так, в 2019 г. 631 тыс. жителей Аляски получили по 1,6 тыс. долл. каждый. Однако, как показывает опыт, природной ренты никогда не бывает достаточно, чтобы профинансировать универсальные выплаты, обес-

печивающие прожиточный минимум⁵. (Скажем, в США официальная черта бедности примерно в восемь раз превышает сумму 1,6 тыс. долл.) В конечном счете выбор сводится к извечной дилемме — повышать налоги или сокращать государственные расходы? Вполне ожидаемо, что сторонники UBI из левого лагеря отдадут предпочтение первой стратегии, а из правого — второй.

Еще одна ключевая развилка — щедрость выплат. Чем выше уровень, на котором их предполагается установить, тем убедительнее начинают звучать доводы в пользу полной замены традиционного государства благосостояния базовым доходом. Чтобы не допустить этого, многие сторонники UBI из числа левых предлагают в качестве первого шага ввести выплаты в несколько раз ниже официальной черты бедности, именуя этот вариант «частичным базовым доходом» (Ван Парайс, Вандерборхт, 2020). Но выплаты, которые не обеспечивают прожиточного минимума и требуют привлечения средств из других источников, вряд ли корректно называть базовыми (Hoynes, Rothstein, 2019). В таком случае проект UBI утрачивает значительную часть своей привлекательности, поскольку не позволяет достичь своей главной цели — полного искоренения бедности.

Во многих публикациях последнего времени предлагается рассматривать UBI в качестве точечной технологии, которую можно использовать для ремонта отдельных звеньев традиционной модели государства благосостояния (Gentilini et al., 2020). С такой узкой трактовкой трудно согласиться. В всяком случае сами сторонники UBI пропагандируют его как глобальный политико-философский и этико-экономический проект: «Смысл базового дохода не просто в том, чтобы облегчить тяготы, а в том, чтобы освободить нас всех. Это не просто способ сделать жизнь на Земле более сносной для нуждающихся, а ключевая составляющая тех преобразований в обществе и мире, которых мы ждем с нетерпением» (Ван Парайс, Вандерборхт, 2019. С. 25). Можно, наверное, сказать, что UBI означает замену существующей формы «общественного договора» новой, имеющей принципиально иные моральные основания.

Этот переворот позволил бы перейти к новой системе социальной поддержки, способной гораздо успешнее сокращать бедность, снижать неравенство и смягчать риски, чем это делается в «стандартных» государствах благосостояния. Внедрение UBI означало бы безоговорочный отказ от принципа адресности в социальной политике (ориентации на критерии нуждаемости и активизации трудовой деятельности). Де-факто речь идет о развороте на 180 градусов по отношению к «канонической» модели, утвердившейся в последние десятилетия XX в., когда условные программы стали рассматриваться в качестве наиболее прогрессивного и эффективного механизма оказания социальной помощи.

⁵ Доходы от игорного бизнеса — еще один источник финансирования, который используется в США в некоторых резервациях, где проживают представители коренного населения Америки. Но и он, как правило, обеспечивает выплаты намного ниже черты бедности. В качестве примера еще более экзотической схемы можно сослаться на предложения некоторых экономистов финансировать систему базового дохода за счет налога на выбросы углекислого газа (Nystrom, Luckow, 2014).

UBI в сравнительно-институциональной перспективе

Анализ в сравнительно-институциональной перспективе позволяет лучше понять, чем дизайн UBI отличается от дизайна наиболее распространенных форм социальной поддержки, образующих костяк современных государств благосостояния (Van Parijs, 2004). Ключевые конструктивные особенности этого проекта обобщены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Отличия базового дохода от стандартных социальных программ

Базовый доход	Выплаты в рамках альтернативных программ
Универсальный	Селективные, категориальные
В денежной форме	В натуральной форме
Индивидуальный (не зависит от доходов партнера и структуры семьи)	На уровне домохозяйства (рассчитываются с учетом экономии на масштабе)
Нестраховой (не зависит от предыдущих взносов и наступления страховых случаев)	Страховые
Безусловный (не зависит от дохода и богатства, без условий и карательных санкций)	Условные (с проверкой нуждаемости, поведенческими критериями и карательными санкциями)
Плоский (не дифференцированный)	Дифференциация по нуждаемости и/или заслугам
Бессрочный, пожизненный (не предусматривает отмены и поэтапного сокращения)	Срочные (ограничены по времени и допускают поэтапное сокращение)
Регулярные (месячные)	Разовые

Источник: составлено автором.

Во-первых, схема базового дохода предполагает универсальный охват социальными выплатами — они направляются всем членам общества. В этом смысле она противостоит разнообразным категориальным программам, когда выплаты адресуются отдельным группам, которые рассматриваются либо как особо нуждающиеся (одинокие женщины с детьми), либо как имеющие особые заслуги (ветераны). Во-вторых, в рамках UBI выплаты предоставляются исключительно в денежной форме. Это отличает схему базового дохода от большого числа социальных программ, когда поддержка оказывается в натуральной форме (образовательные ваучеры, продуктовые талоны и т. д.). В-третьих, получателями базового дохода выступают индивиды, а не домохозяйства, как в большинстве случаев происходит сейчас. Размер выплат не меняется в зависимости от состава и числа членов семьи, а также от доходов партнера, если речь идет о супружеских парах. Как следствие, UBI оказывается более дорогостоящей формой социальной поддержки по сравнению с программами, в которых получателями выплат выступают домохозяйства, так как в них с учетом экономии на масштабе величина душевых трансфертов может корректироваться в сторону снижения (для чего используются различные шкалы эквивалентности). В-четвертых, базовый доход имеет нестраховую природу: его выплаты не зависят от предыдущих взносов или наступления страховых случаев. Если программы, строящиеся на страховых принципах, гарантируют лишь *возмож-*

ность получения трансферта при определенном стечении обстоятельств, то UBI гарантирует *обязательность* его получения безотносительно к каким бы то ни было будущим событиям. В-пятых, выплаты базового дохода выступают как бессрочные и пожизненные, тогда как иные формы поддержки предоставляются на ограниченный срок и по его истечении прекращаются. В-шестых, базовый доход является плоским: равная сумма выплачивается всем членам общества без дифференциации по критериям нуждаемости, заслуженности или каким-либо иным.

В-седьмых, и это ключевой момент, выплаты в рамках UBI предполагаются как безусловные: они не зависят ни от доходов и богатства получателей, ни от соблюдения/несоблюдения ими правил доступа, которые может вводить государство. Исключается также возможность каких-либо поэтапных сокращений по мере увеличения периода получения выплат (как это происходит, например, с пособиями по безработице). Большинство социальных программ традиционного типа имеют принципиально иную конструкцию, поскольку делают акцент на условности предоставляемых трансфертов: трансферты не выплачиваются тем, у кого доходы или богатство превышают определенный пороговый уровень (черту бедности), а также тем, кто нарушает установленные правила поведения (безработные лишаются права на пособие, если не прилагают активных усилий к поиску новой работы). UBI, как уже говорилось, отбрасывает основополагающие принципы, на которых строилась традиционная модель государства благосостояния, — проверку нуждаемости и установку на активизацию трудовой деятельности.

Наконец, выплаты базового дохода планируются как регулярные: чаще предлагается сделать их ежемесячными, реже — ежеквартальными. В любом случае они не должны быть разовыми. К примеру, в 2011 г. по случаю 50-летия независимости правительство Кувейта перечислило каждому жителю страны сумму, эквивалентную 3,5 тыс. долл. США. Однако назвать базовым доходом такую однократную выплату, пусть даже адресованную без каких-либо условий всему населению, значило бы злоупотреблять терминами.

С учетом уникального набора характеристик, отличающих UBI, едва ли удивительно, что полноформатная система базового дохода пока ни где не была опробована и что реальные последствия ее внедрения неизвестны. В лучшем случае можно говорить о «UBI-подобных» программах и экспериментах. В обзоре Всемирного банка (ВБ), опубликованном в 2020 г., обобщен опыт 24 наиболее известных проектов, осуществленных в разных странах (Gentilini et al., 2020). В зависимости от широты охвата эксперты ВБ разделили их на три категории — полномасштабные, крупные и пилотные (табл. 2). Две программы (в Монголии и Иране) были отнесены к первой группе, шесть — ко второй и остальные — к третьей. Данные таблицы 2, содержащей схематичное описание этих экспериментов, позволяют сделать несколько выводов. Во-первых, среди программ абсолютно преобладали крошечные пилотные проекты с охватом от нескольких сотен до нескольких тысяч человек. Естественно, ни о какой «универсальности» в таких случаях говорить не приходится. Во-вторых, практически все эксперименты были рассчитаны на короткий срок, составлявший в лучшем

Т а б л и ц а 2

Международный опыт внедрения программ UBI

Страна, период	Безусловная	В денежной форме	Универсальная	Государственная	Охват	Размер выплат	Численность участников
<i>Полномасштабные программы</i>							
Монголия (2010–2012)	Да	Да	Да	Да	Национальная	2010 г. 10 тыс. тугриков (7 долл. США)/мес.; затем 21 тыс. тугриков (17 долл. США)/мес.	3 млн
Иран (2011–н/в)	Да	Да	Да	Да	Национальная	445 тыс. реалов (40–45 долл. США)/мес. (25% медианного дохода)	97% населения
<i>Крупные программы</i>							
США (Аляска, 1982–н/в)	Да	Да	Да	Да	Штат	1–2 тыс. долл. США/год	615 тыс.
США (восточная территория племени чероки, 1996–н/в)	Да	Да	Да	Да	Племя	4–6 тыс. долл. США/год (выплаты раз в полгода)	16 тыс.
Кувейт (Amiri grant)	Да	Да	Да	Да	Национальная	3,6 тыс. долл. США, разовые	1,1 млн
Италия (Reddito di Cittadinanza)	Нет	Да	Нет	Да	Национальная	780 евро/мес.	5 млн
Макао (2008–н/в)	Да	Да	Нет	Да	Регион	Варирующиеся годовые выплаты (2019 г.: резиденты 10 тыс. пат; нерезиденты 6 тыс. пат)	707 тыс.
Индия (Телангана)	Да	Да	Нет	Да	Штат (фермеры-землеладельцы)	5 тыс. руп./акр, раз в полгода (10 тыс. руп./год)	5,8 млн
Индия (Одиша)	Нет	Да	Нет	Да	Штат (мелкие фермеры, безземельные батраки, социально уязвимые сельские домохозяйства)	Мелкие фермеры: 5 платежей по 5 тыс. руп./год; безземельные батраки: 3 платежа по 5 тыс., 3 тыс. и 4,5 тыс. руп./год; социально уязвимые сельские домохозяйства: 10 тыс. руп./год	7,5 млн
<i>Пилотные программы</i>							
Кения (Give Directly, 2011–н/в)	Да	Да	Да	Нет	Деревни	Долгосрочный: 23 долл. США/мес. (0,75 долл. США/день) 12 лет; краткосрочный: 23 долл. США/мес. (0,75 долл. США/день) 2 года; разовый: 500 долл. США	21 тыс.

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы 2

Страна, период	Безусловная	В денежной форме	Универсальная	Государственная	Охват	Размер выплат	Численность участников
США, 1970-е гг. (Индиана, Айова, Нью Джерси, Северная Каролина, Сизтл, Денвер)	Да	Да	Нет	Да	Домохозяйства	Варирующиеся гарантированные уровни и предельные ставки налога	10 тыс.
Канада (Манитоба, 1974–1979)	Да	Да	Нет	Да	Домохозяйства	Варирующиеся гарантированные уровни и предельные ставки налога (3,8 тыс. канадских долл. — 0,35; 4,8 тыс. канадских долл. — 0,50; 5,8 тыс. канадских долл. — 0,75)	1,3 тыс.
Индия (Махья Прадеш, 2011–2012)	Да	Да	Да	Нет	Индивиды	Взрослые: 200 руп./мес. (позднее 300 руп.); дети: 100 руп./мес. (позднее 150 руп./мес.)	6 тыс.
Индия (Нью Дели)	Да	Да	Да	Нет	Домохозяйства	1 тыс. руп./мес.	100
Намбия (Отдживеро-Омитага, 2008–2009)	Да	Да	Нет	Нет	Индивиды	100 долл. США/мес.	930
Финляндия (Kela, 2017–2018)	Да	Да	Нет	Да	Безработные	560 евро/мес.	2 тыс.
США (Оукленд, Калифорния)	Да	Да	Нет	Нет	Домохозяйства	1,5 тыс. долл. США/мес.	100
США (Стоктон, Калифорния, 2019–2020)	Да	Да	Нет	Нет	Индивиды	500 долл. США/мес.	130
Нидерланды (Утрехт)	Нет	Да	Нет	Да	Индивиды	960 евро/мес.	250
Южная Корея (Гисонгтай)	Да	Нет	Нет	Да	Молодежь до 24 лет	883 долл. США/год	170 тыс.
Испания (Барселона, 2017–2019)	нет	да	нет	нет	Домохозяйства	100–1676 евро (110–1860 долл. США)/мес.	1 тыс.

Источник: World Bank, 2020.

случае несколько лет. Из них невозможно узнать, как поменялось бы поведение людей, если бы базовый доход выплачивался пожизненно. В-третьих, в подавляющем большинстве экспериментов выплаты устанавливались на уровне намного ниже прожиточного минимума. В-четвертых, под рубрикой базового дохода нередко фигурировали проекты, не имевшие с ним ничего общего. Наиболее яркий пример — Италия, где абсолютно стандартная по дизайну программа с проверкой нуждаемости и активизацией занятости (*Reddito di Cittadinanza*) стала преподноситься как практическое воплощение идеи UBI⁶.

По мнению экспертов ВБ, двум странам — Монголии и Ирану — удалось реализовать полномасштабные программы UBI на практике. Но так ли это? Можно ли обнаружить у монгольской и иранской программ атрибуты настоящего UBI?

Монгольская программа начала действовать в 2010 г. после того, как на мировых рынках резко выросли цены на медь, богатые залежи которой есть в стране. Было принято решение перечислять дополнительные доходы от продажи меди в специальный Фонд человеческого развития, из которого затем финансировать регулярные денежные выплаты всему населению. Первоначально речь шла о месячной сумме, эквивалентной 7 долл. США, через год ее подняли до 17 долл. Однако когда мировые цены на медь упали, правительство вынуждено было перейти к финансированию выплат за счет наращивания государственного долга. За три года государственный долг Монголии увеличился более чем в полтора раза, резко выросла инфляция. Из-за исчерпания финансовых ресурсов программу пришлось свернуть, так что в общей сложности она просуществовала немногим более двух лет. Главное, что отличало ее от настоящего UBI, — это мизерный размер выплат, которые ни при каких условиях не могли претендовать на то, чтобы именоваться базовым доходом. Но для экономики Монголии даже такие относительно скромные суммы стали непосильным бременем.

Что касается иранской программы, то ее ввели в 2010 г. в качестве компенсации за отмену субсидий населению на продовольствие и топливо. Проще говоря, это был заурядный случай «монетизации льгот». Месячные выплаты, установленные на уровне 455 тыс. риалов (примерно 40–45 долл. США), составляли 15% минимальной заработной платы. В последующие годы из-за резкого ускорения инфляции они потеряли примерно две трети своей первоначальной покупательной способности. Но сумма, равная 5% минимальной заработной платы, также не может считаться достаточной для удовлетворения базовых нужд человека.

⁶ Программа *Reddito di Cittadinanza* (в переводе — «Доход гражданина») была введена в Италии в 2019 г. Выплаты предоставляются семьям с душевым доходом ниже черты бедности (780 евро в месяц). Заявители должны постоянно проживать в стране не менее 2 лет, если они граждане Италии, и не менее 10 лет, если они граждане стран ЕС; они не должны владеть недвижимостью стоимостью выше определенной суммы, приобретать в последние полгода транспортные средства, а также владеть судами. Получатель обязан зарегистрироваться в местном центре занятости и по его направлению отрабатывать не менее 8 часов в неделю на общественных работах. При отказе от двух предложенных центром вакансий выплаты прекращаются. Деньги перечисляются на специальную карту, с которой могут расходоваться только на продукты питания и медицинские услуги. Если у человека есть работа, то ему выплачивается только разность между суммой 780 евро и его рыночным доходом. Как видим, налицо все признаки «стандартных» условных программ.

Монгольский и иранский кейсы скорее подтверждают, чем опровергают, тезис об отсутствии в настоящее время практического опыта по внедрению полноформатных программ базового дохода. По-прежнему остается неизвестным, к каким последствиям они могут привести в реальной жизни.

Ближайшим «родственником» проекта универсального базового дохода выступает проект негативного подоходного налога (negative income tax — NIT). Нередко их объединяют и рассматривают как модификации одной идеи. Как и схема UBI, схема NIT имеет давнюю историю, но предметом активных общественных дискуссий она стала лишь в 1960-е годы благодаря популяризации в книге Фридмана «Капитализм и свобода», где была изложена ее простейшая версия (Фридман, 2005). В США при президенте Р. Никсоне негативный подоходный налог едва не был принят в качестве общенациональной программы (вето на законопроект наложил Сенат). В 1970-е годы несколько американских штатов провели серию экспериментов с NIT (см. таблицу 2), которые дали противоречивые результаты и получили неоднозначную оценку в исследовательской литературе.

Все современные налоговые системы предусматривают определенный минимальный уровень дохода, ниже которого налоги не взимаются. Предположим, что этот порог равен 10 тыс. долл. в год. Если установить ставку негативного налога, к примеру, на уровне 50%, то схема будет работать так. Трансферт индивидам с нулевым годовым доходом составит 5 тыс. долл. $[(10 - 0) \times 0,5]$; индивидам с годовым доходом 1 тыс. долл. — 4,5 тыс. долл. $[(10 - 1) \times 0,5]$; и т. д. Индивиды с доходом 10 тыс. долл. не получают от государства ничего $[(10 - 10) \times 0,5]$, а все, у кого доходы превысят этот уровень, станут платить налоги. Можно показать (и это многократно делалось), что при определенных значениях минимального дохода и ставки налога схема NIT превращается в точную копию схемы UBI (Van Parijs, 2004). В «бухгалтерском» (accounting) смысле они полностью эквивалентны: «Различие между двумя этими сценариями чисто номинальное, тогда как реальные денежные потоки в них идентичны» (Honkanen, 2014).

У NIT и UBI действительно много общего. Так, они преследуют одну цель: гарантировать всем определенный минимум дохода, ниже которого не опускался бы никто. Ликвидируя ловушки бедности и безработицы, которые создают традиционные социальные программы (см. ниже), они не подрывают стимулов к труду. При подборе соответствующих параметров обе схемы порождают одинаковые распределительные последствия. И та и другая крайне просты по дизайну, обеспечивая резкое снижение бюрократических издержек.

Однако «бухгалтерское» тождество не гарантирует «поведенческого» тождества. Так, если UBI обеспечивает абсолютную безусловность выплат (любые предварительные условия устраняются), то NIT — лишь относительную (поведенческие критерии — вроде требования искать работу — устраняются, но проверка нуждаемости сохраняется). Чтобы получить право на негативный подоходный налог, индивид должен предоставить социальным службам исчерпывающую информацию о своих заработках, то есть, во-первых, собрать необходимый пакет документов и, во-вторых, быть готовым к регулярным проверкам достоверности сообщаемых им сведений. Доступ к NIT он получает только после оценки всех его доходов из других источников.

UBI действует *ex ante* — до получения индивидом каких-либо доходов, а NIT *ex post* — после их получения, причем только в том случае, если сумма доходов оказывается ниже установленного государством минимума (Van Parijs, 1992). Претендент на получение NIT должен доказать, что подпадает под критерии доступа к программе, а получатель UBI ничего доказывать не должен. Как подчеркивает Ван Парайс, «в реальном мире есть громадная разница между ситуацией, когда гарантия минимального дохода дается всем *ex ante*, без каких-либо вопросов, на которые нужно отвечать, как это происходит при схеме базового дохода, и ситуацией, когда эта гарантия дается только тем, кто способен предоставить необходимые свидетельства того, что имеет в настоящее время недостаточный доход» (Van Parijs, 1992. Р. 5).

Еще одно важное отличие: базовый доход направляется индивидам, а негативный подоходный налог — домохозяйствам. По сравнению со схемой NIT схема UBI оказывается, с одной стороны, более дорогостоящей (выплаты производятся без учета экономии на масштабе в потреблении), но, с другой — свободной от вмешательства государства в личную жизнь индивида (он получает выплаты независимо от характеристик домохозяйства, членом которого является).

Обе схемы ликвидируют антистимулы к труду для низкодоходных групп. Но если одновременно с этим UBI ослабляет стимулы к труду для всех остальных групп (см. ниже), то при NIT этого не происходит.

И, наконец, главное: в случае NIT объем ресурсов, перераспределяемых через государственный бюджет, оказывается на порядок меньше, чем в случае UBI. Причина проста: получателями NIT выступают лишь те, у кого доход не достигает установленного минимума, а получателями UBI — все члены общества. Соответственно, фискальная нагрузка, связанная с негативным подоходным налогом, гораздо ниже: налогов требуется меньше просто потому, что основной массе населения государство ничего не платит. Как следствие, NIT не налагает на экономику такого неподъемного бремени, как UBI⁷. По сравнению со схемой UBI, схема NIT предстает и как более реалистичная, и как менее дорогостоящая.

Линии аргументации

Существуют три основные линии аргументации, обосновывающие желательность и необходимость полной или частичной замены традиционной модели государства благосостояния базовым доходом. Хотя нередко они пересекаются, это все же разное видение проблемы.

Нормативный подход. Первый подход носит преимущественно нормативный характер. Утверждается, что общество, где все станут без каких-либо условий получать фиксированные выплаты от государства, будет более свободным, более справедливым и более солидарным.

⁷ Проиллюстрируем это на условном примере. Пусть и при NIT и при UBI человек имеет один рыночный доход — 100 долл. и один располагаемый доход — 70 долл. Формально два этих сценария для него полностью эквивалентны. Но если в первом случае с его рыночного дохода удерживается налог, равный 30 долл., и на этом все заканчивается, то во втором с его рыночного дохода удерживается налог, равный 60 долл., и затем 30 долл. возвращаются ему в виде базового дохода. Эквивалентность нарушается: одно дело получать 30 долл. в качестве компенсации за дополнительные затраты труда и другое — получать их в качестве «подарка» от государства безотносительно к вложениям труда. Это разные ситуации, и они будут вызывать разные поведенческие реакции.

С этой точки зрения, главное в проекте UBI — его эмансипаторный потенциал: «Его цель в том, чтобы уменьшить неравномерность и увеличить справедливость распределения реальной свободы, возможностей и шансов. Предоставление всем базового дохода помогает уравнивать людей в том, что им дается извне, в материальных основах их реальной свободы, и лишь следствием этого, опосредованным и не таким однозначным, является уравнивание людей в достигаемом ими при помощи того, что им было дано» (Ван Парайс, Вандерборхт, 2020. С. 178). Наиболее активно этот тезис разрабатывают философы и экономисты левого толка, но его разделяют и авторы, стоящие на классических либеральных и либертарианских позициях⁸.

В существующем государстве благосостояния сторонники UBI усматривают механизм дисциплинарной власти, стоящий в одном ряду с такими институтами, как тюрьма, казарма или психиатрическая лечебница. Оно создает многочисленные зоны несвободы, когда люди подпадают под жесткий контроль социальных служб с их «бюрократическими, полицейскими, инквизиторскими расследованиями» (Фуко, 2010. С. 260). Во-первых, получатели пособий должны «расчехляться» перед государством, предоставляя ему информацию о себе, своих семьях и своем образе жизни. Процедура регистрации не только обременительна (сбор документов, сложности оформления, длительное стояние в очередях и т. д.), но и унижительна, поскольку получатели пособий проходят через мелочные, деморализующие и оскорбляющие человеческое достоинство тесты, касающиеся интимных подробностей их жизни. Во-вторых, чтобы сохранить право на пособие, им приходится придерживаться строго определенного образа жизни: скажем, безработные должны активно искать новую работу, участвовать в программах переподготовки, соглашаться по направлению служб занятости на непривлекательные рабочие места и не заниматься подработками; одинокие матери с детьми не должны выходить замуж; те, кто получает продовольственные талоны, не могут тратить их ни на что-то другое, кроме еды; и т. д. В-третьих, поведение получателей пособий становится объектом неусыпного надзора и контроля: их подвергают регулярным проверкам и за нарушения карают санкциями (в форме частичного или полного лишения выплат): «„Активное“ (или „активизирующее“) государство благосостояния, понимаемое в этом репрессивном смысле, следит за реальными получателями пособий с целью выяснить, действительно ли они неспособны работать или действительно ли они ищут работу» (Ван Парайс, Вандерборхт, 2020. С. 49).

Традиционное государство благосостояния не только агрессивно, но и проникнуто патернализмом, пытаясь заставить реципиентов жить так, как ему представляется правильным. Оно выступает как патерналист, лучше знающий, в чем состоят их «истинные» интересы и какой образ жизни им надлежит вести: «Наши системы социального обеспечения навязывают определенный образ жизни, к которому они принуждают индивидов, и любое лицо или любая группа, которые по тем или иным причинам не захотят или не смогут принять подобный образ жизни, маргинализируются самым способом функционирования этих институтов» (Foucault, 1988. Р. 164–165).

С этой точки зрения система базового дохода предстает как максимально антипатерналистская форма социальной поддержки, какую только можно себе представить. Она освобождает людей от «любых форм контроля над тем, как они устраивают свою жизнь» (Van Parijs, 2004. Р. 12). Ее можно назвать *антропологически нейтральной*, поскольку она не требует, чтобы человек раскрывался перед государством, менял себя, стиль своей жизни. Выплаты предоставляются всем независимо от каких бы то ни было личностных или поведенческих характеристик. Огромный эмансипаторный потенциал схемы UBI связан именно с этим — она освобождает низшие слои общества от дисциплинарной власти государства: «Базовый доход дает людям

⁸ Фридмен с сочувствием цитировал высказывания тех, кто на опыте сталкивался с работой социальных служб: «Свободу этих людей [получателей пособий] государственные чиновники по-настоящему попирают. Они не могут переехать с одного места на другое без разрешения работника социальной службы. Они не могут купить продукты на кухню, предварительно не оформив письменный заказ. Вся их жизнь находится под контролем социальных служб» (Friedman, 1975. Р. 27; цит. по: Ван Парайс, Вандерборхт, 2020. С. 18).

возможность выбора: покинуть рынок труда, переместиться на более конкурентный рынок, инвестировать в обучение, взять на себя предпринимательский риск и т. д. И наличие выбора позволяет им избегать подчинения воле других людей. Выбор позволяет им сказать „нет“ предложениям, с которыми они согласились бы, лишь находясь в крайней нужде. Он позволяет им распоряжаться своей жизнью в соответствии с их собственными планами, их собственными целями и их собственными желаниями. Он позволяет им быть свободными» (Zwolinski, 2013). У огромного числа людей появляется материальная возможность экспериментировать с разными стилями жизни, в том числе достаточно далекими от общепринятых моральных норм.

Отказ от каких бы то ни было условий превращает базовый доход в право, которым располагают все члены общества. По словам британского экономиста Г. Стэндинга, «вы не обладаете правом, если должны сделать x , y и z для того, чтобы получить некую выплату» (Standing, 2005. Р. 5). UBI делает общество более равным и справедливым, поскольку значительная часть общего пирога начинает делиться между его членами строго поровну.

Наконец, введение базового дохода может стать фактором сплочения общества и укрепления в нем духа солидарности: когда государство раздает деньги всем, исчезает почва для взаимного недоверия и конфликтов между налогоплательщиками и получателями пособий. Универсальность выплат должна способствовать выработке у них чувства общности, так как в этом смысле все оказываются «в одной лодке» (Collier, 2020).

Позитивный подход. Вторая линия аргументации имеет не столько нормативную, сколько позитивную направленность: главный ее мотив — озабоченность чудовищной неэффективностью традиционных государств благосостояния, которые признаются громоздкими, коррумпированными и крайне расточительными. Эти институциональные монстры состоят из сотен дорогостоящих, разнородных и не скоординированных между собой социальных программ. Многие из этих программ друг друга дублируют, а многие друг другу противоречат; до многих из тех, кому адресована помощь, она не доходит, а многие из тех, кому она не предназначена, ее получают; щедрые трансферты, раздаваемые государством, подрывают стимулы к труду и сбережениям; деятельность социальных служб сопровождается сверхвысокими административными издержками; непомерно раздутые социальные расходы обременяют экономику, тормозя ее рост; в обществе укореняется паразитическая «культура вэлфера» (пожизненной зависимости от государства).

В качестве примера можно сослаться на опыт США, где только на федеральном уровне существует 126 программ, нацеленных на борьбу с бедностью. У каждой имеются собственная бюрократия, собственный головоломный набор правил доступа, собственные внушительные и непрерывно растущие накладные расходы. Многие из тех, кто подходит под все критерии, не пытаются получить социальные выплаты либо потому, что вообще не знают об их существовании, либо потому, что не представляют, какие шаги нужно для этого предпринять. Институциональный хаос порождает коррупцию и погоню за рентой, превращая государство благосостояния в арену ожесточенной борьбы между многочисленными группами со специальными интересами (Zwolinski, 2014).

Даже простейшие расчеты свидетельствуют о явной дисфункциональности существующих систем социальной поддержки. Так, в США федеральные расходы на программы борьбы с бедностью составляют порядка 1 трлн долл. в год. Если бы вся эта сумма адресовалась исключительно беднякам, то на каждого из них пришлось бы более 20 тыс. долл. (Zwolinski, 2014). Учитывая, что в США официальная черта бедности составляет сейчас примерно 12,5 тыс. долл. в год, проблема бедности была бы мгновенно решена. Тот факт, что этого не происходит, ясно показывает, насколько деятельность современных государств благосостояния далека от декларируемых ими целей.

Весь этот клубок проблем можно легко распутать, внедрив UBI. Это не оставило бы ни одного нуждающегося без поддержки; устранило бы систематические искажения в стимулах к труду; ликвидировало бы «византийскую» систему постоянно усложняющихся правил доступа; резко снизило бы административные издержки; не оставило бы места для бюрократического произвола, сведя к минимуму возможности оппортунизма и извлечения политической ренты; позволило бы упразднить

десятки правительственных служб с их громоздким бюрократическим аппаратом; упростило бы управление системой социальной поддержки настолько, что с этим мог бы справиться компьютер. Устранение непомерно раздутой бюрократии означало бы больше денег на руках у бедных и более низкие издержки для налогоплательщиков.

По сравнению со статус-кво система базового дохода предстает не только как более справедливая, но и как более эффективная.

Алармистский подход. Последний подход обосновывает необходимость перехода к UBI негативными процессами на рынке труда, причем не столько текущими, сколько ожидаемыми в будущем.

Утверждается, что разворачивающаяся на наших глазах Четвертая промышленная революция, связанная с роботизацией, цифровизацией и разработкой искусственного интеллекта, рано или поздно породит гигантскую технологическую безработицу. Впереди человечество ждет «Робокалипсис», когда машины начнут в массовом порядке вытеснять людей из производства. Миллионы рабочих мест, от водителей грузовиков до бухгалтеров, будут «съедены» искусственным интеллектом: «Реальность такова, что нам предстоит будущее без рабочих мест, в котором основная часть работ, выполняемых людьми, будет выполняться машинами. Роботы будут водить наши автомобили, изготавливать наши товары и заниматься нашими домашними делами, но в нем останется мало что делать человеческим существам» (Ford, 2015; цит. по: Bailey, 2017). Следствием этого станет возникновение «массивного нового неработающего класса... „беспольного класса“, который будет не просто незанятым, но который будет и неспособен быть занятым» (Nagari, 2017). По расчетам алармистов, уже в ближайшие 10–15 лет исчезнет примерно половина всех существующих рабочих мест, причем работникам, которые их имеют, уже никогда не удастся вернуться обратно на рынок труда (Frey, Osborne, 2013).

Сверхвысокая технологическая безработица лишит миллионы людей средств к существованию. В этом контексте известный социолог Д. Крокер рисует леденящую кровь картину: «В мысленном эксперименте с полностью автоматизированной экономикой, когда весь ВВП производился бы машинами в комбинации с землей, не было бы никакой заработной платы. Это крайность, но в такой экономике спроса вообще бы не существовало» (Crocket, 2015. Р. 101). Очевидно, что традиционные государства благосостояния неспособны справиться с новыми вызовами, которые несет с собой нашествие роботов.

Чтобы новому неработающему классу было на что жить, нужно срочно вводить систему базового дохода: это единственный путь спасения. Среди тех, кто обосновывает необходимость скорейшего перехода к UBI ссылками на последствия Четвертой промышленной революции, — Б. Гейтс, И. Маск, М. Цукерберг и многие другие. По их мнению, обеспечить будущих жертв технологической безработицы минимумом средств к существованию сможет только система UBI.

Еще один, не менее сильный источник алармизма связан с предполагаемым ростом нестандартной занятости, или, если воспользоваться красочным выражением Стэндинга, «прекариата» (от *precarius* — ненадежный, рискованный, случайный) (Standing, 2011). К этой категории принято относить всех, кто работает без официально оформленных бессрочных трудовых контрактов на полное рабочее время. Это самозанятые, неполностью занятые, занятые по контрактам на фиксированный срок, работники агентств по лизингу персонала, случайные работники, работники неформального сектора и т. д. В последние годы к ним добавились платформенная занятость и работа по вызову работодателя, которые получили широкое распространение в рамках нового сектора — так называемой «гиг-экономики» (Abraham et al., 2018). Занятость в «гиг-экономике» отличается исключительно высокой волатильностью, потому что товары и услуги приобретаются в ней через электронные устройства, подключенные к Интернету (хрестоматийный пример — деятельность компании Убер). Нестандартные рабочие места, как правило, менее надежны и хуже защищены, следовательно, не гарантируют ни стабильной занятости, ни стабильного дохода.

Сторонники UBI исходят из того, что неизбежными следствиями глобализации и технологического прогресса станут резкое сжатие анклава «хороших» и бурное разрастание анклава «плохих» («прекарных») рабочих мест, не связанных ни с каки-

ми формами социального страхования или социальной защиты (Standing, 2011). В результате миллионы людей лишаются устойчивой занятости, стабильного дохода и хотя бы минимальной защиты от рисков. Базовые институты рынка труда (законодательство о минимальной заработной плате, страхование по болезни, безработице и старости, охрана труда, коллективные договоры и др.) создавались для защиты работников, занятых на стандартных рабочих местах, но к защите тех, кто занят на нестандартных рабочих местах, они не приспособлены. Традиционная модель государства благосостояния не может обеспечить таким работникам сколько-нибудь приемлемый уровень экономической безопасности. Справиться с этой задачей под силу только системе базового дохода, ведь она предоставляет поддержку всем, независимо от различий в форме занятости. И так как нестандартная занятость стремительно вытесняет стандартную, к UBI необходимо переходить прямо сейчас (Standing, 2011).

Рассмотренные выше линии аргументации в пользу UBI неравноценны. Если первые две вполне заслуживают того, чтобы быть предметом рациональной дискуссии, то про третью такого сказать нельзя: ее сторонники не столько оперируют фактами, сколько эксплуатируют распространенные в обществе фобии.

Так, при ближайшем рассмотрении выясняется, что угроза крупномасштабной технологической безработицы существует только в воспаленном воображении алармистски настроенных сторонников UBI. Сегодняшняя волна технологического алармизма далеко не первая, и есть все основания ожидать, что ей уготована та же судьба, что и всем предыдущим. И экономическая теория, и экономическая история учат, что сценарий сверхвысокой технологической безработицы практически невероятен. Во всяком случае все предшествующие эпизоды с резким ускорением роста производительности труда сопровождались не уменьшением, а увеличением числа рабочих мест (Капелюшников, 2017).

Современные техноалармисты не понимают, как не понимали их предшественники в XIX и XX вв., что при повышении производительности труда объем выпуска не остается неизменным: ее рост влечет за собой увеличение доходов либо предпринимателей, внедривших нововведения, либо работников, начинающих использовать более совершенное оборудование, либо потребителей, получающих за счет снижения цен доступ к более дешевым товарам, а чаще всего и тех, и других, и третьих одновременно. Возросшие доходы транслируются в более высокий потребительский и инвестиционный спрос, но удовлетворить его невозможно без привлечения дополнительных рабочих рук. В результате с точки зрения динамики занятости чистый эффект внедрения новых технологий почти всегда оказывается положительным (Капелюшников, 2017).

Что касается прогнозов о скорой смерти почти половины существующих рабочих мест, то они не заслуживают ни малейшего доверия. Эти предсказания уязвимы во многих отношениях: они опираются не на объективные данные, а на субъективные представления специалистов по компьютерным технологиям; они оценивают техническую возможность автоматизации тех или иных профессий, но не ее экономическую целесообразность; они не считают с тем, что работники устаревающих профессий не обязательно должны «выдавливаться» в безработицу, но могут успешно переключаться на новые для них виды деятельности; наконец, они не учитывают того, что технологический прогресс ведет не только к ликвидации старых, но и к активному созданию новых профес-

сий (Arntz et al., 2016). Неудивительно, что итогом такой произвольной прогностики становятся сюрреалистические количественные оценки.

Американский экономист Дж. Бессен подсчитал, что из почти 300 профессий, существовавших в США в 1950 г., к 2010 г. по причине автоматизации исчезла... одна! Это — операторы лифтов, потребность в услугах которых отпала после того, как лифтовые кабины стали оснащаться автоматическими дверями (Bessen, 2016). Можно ли поверить, что в ближайшие 10–15 лет отомрут профессии, охватывающие сегодня половину всех занятых, если за предыдущие полвека исчезла только одна? С момента, когда этот сенсационный прогноз был высказан впервые (Freu, Osborne, 2013), прошло уже около десяти лет — срок, вполне достаточный для подведения предварительных итогов. Как показывает анализ, за это время из нескольких десятков профессий, которым техноалармисты сулили скорую гибель, не исчезла ни одна и, более того, ни по одной из них не наблюдалось не только снижения, но даже стагнации занятости: численность работников везде росла! Очевидно, что апокалиптические пророчества о наступлении будущего без рабочих мест в очередной раз потерпели крах (Капелюшников, 2017).

Не лучше обстоит дело с предполагаемым разрастанием «прекариата». Реальная ситуация на рынке труда в первые десятилетия XXI в. развивалась по совершенно иному сценарию. Конечно, она была очень пестрой: какие-то формы нестандартной занятости становились более, а какие-то — менее распространенными; в каких-то странах наблюдалось ее расширение, а в каких-то, напротив, сокращение. Но если говорить об общей картине, то ничего похожего на «пожирание» стандартных рабочих мест нестандартными не наблюдалось: на рынках труда всех стран с огромным перевесом продолжали доминировать официально оформленные бессрочные трудовые контракты на полное рабочее время.

Интегральным показателем стабильности рабочих мест принято считать специальный стаж — продолжительность времени, в течение которого работник остается на одном месте. В странах ОЭСР средняя величина специального стажа выросла за последние десятилетия на полгода: с 8,9 года в 2000 г. до 9,5 года в 2017 г.⁹ В те же годы нестандартная занятость если и менялась, то в сторону уменьшения: самозанятость сократилась более чем на 2,5 п. п. (с 17,6 до 15,0%), краткосрочная занятость по экономическим причинам — на 3 п. п. (с 11,6 до 8,6%), низкооплачиваемая занятость — на 3 п. п. (с 18,6 до 15,7%), срочная занятость не изменилась (11,7%), и только вынужденная недозанятость (*involuntary underemployment*) выросла на 1 п. п. (с 2 до 3%). Что касается платформенной занятости, то, несмотря на активный рост, ее доля в общей занятости остается ничтожно малой — не более 1% (Eichhorst et al., 2016; Katz, Krueger, 2019)¹⁰. Все указывает на то, что бум «прекариата», который сторонники базового дохода преподносят как самоочевидный факт, — это фикция.

Умозаключения алармистов UBI несостоятельны не только эмпирически, но и логически. Логическая ошибка, в которую они регулярно впадают, известна под названием *non sequitur* (не следует). Допустим, их диагноз верен и вскоре грянет масштабная технологическая безработица. Вопрос: откуда следует, что лучшим ответом на нее стало бы введение

⁹ <https://stats.oecd.org/>

¹⁰ К этому нужно добавить, что платформенная занятость чаще всего носит вторичный характер, будучи лишь *дополнением* к основной работе.

UBI? Не разумнее было бы помогать только тем, кто лишится работы, причем приступить к выплатам не сейчас, а когда безработица действительно устремится вверх? Странно призывать к внедрению базового дохода в качестве средства смягчения безработицы, когда ее уровни близки к историческим минимумам — как это было до начала «коронавирусного» кризиса, например, в США, Великобритании, Японии и России.

Еще абсурднее выглядят ссылки на бум «прекариата». Вновь допустим, что диагноз верен. Но откуда следует, что лучшим ответом на рост нестандартной занятости стало бы предоставление базового дохода *всему населению*? Не правильнее было бы ограничиться дополнительными выплатами только тем, кто трудится на нестандартных рабочих местах?

Следующий из всего этого вывод достаточно прост: не надо слепо принимать на веру те как бы «факты», которыми усердно потчуют публику алармистски настроенные сторонники UBI.

Предполагаемые выгоды

Каковы предполагаемые выгоды UBI? Сторонники введения базового дохода указывают на несколько ключевых эффектов.

1. UBI полностью закрывает дыры в существующих системах социальной поддержки: все, кто в ней нуждается, начинают гарантированно ее получать. У всех без исключения появляется источник стабильного дохода. Если же установить базовый доход на уровне, примерно соответствующем черте бедности, то это автоматически решает проблему бедности.

2. UBI улучшает для получателей пособий стимулы к труду, ликвидируя ловушки бедности и безработицы, из-за которых имплицитный налог на дополнительно заработанный доход может достигать до 100%.

Представим ситуацию, когда безработный получает пособие в размере 1000 долл. и ему предлагают работу с заработной платой также в размере 1000 долл. Очевидно, что ему нет смысла принимать это предложение, потому что тогда он потеряет право на пособие и, следовательно, ничего не выиграет от выхода на рынок труда. В самом деле, если раньше он получал 1000 долл. и наслаждался досугом, то теперь ему предстоит получать те же 1000 долл. и при этом работать. Имплицитный «налог» на дополнительно заработанный им доход составит 100%: на каждый доллар, получаемый в виде заработной платы, он будет лишаться доллара, получаемого в виде пособия по безработице. Взвесив все за и против, он предпочтет остаться безработным.

Сходная ситуация возникает с пособиями по бедности. Представим индивида, не сумевшего найти работу на полное рабочее время. Пусть его рыночный доход составляет 500 долл., а еще 500 долл. он получает от государства в виде пособия по бедности. Если ему предложат работу на полное время с оплатой, равной, например, 1000 долл., ему будет невыгодно на нее переходить, потому что в этом случае его чистый выигрыш окажется нулевым: дополнительный заработок будет целиком «съеден» отменой пособия. Конечно, он предпочтет остаться на своей прежней, менее оплачиваемой и, скорее всего, менее квалифицированной работе.

Так стандартные формы социальной поддержки «запирают» людей в состоянии бедности и безработицы, подрывая стимулы к занятости и карьерному росту. Такие ловушки — неизбежный спутник услов-

ных программ, когда при изменении статуса на рынке труда или при достижении заработком некоего порогового уровня выплаты трансфертов резко сокращаются или прекращаются полностью.

Легко убедиться, что UBI никаких ловушек не создает: если индивид решит перейти из безработицы в занятость или с менее на более оплачиваемую работу, то базовый доход будет выплачиваться ему в прежнем размере. Иными словами, имплицитный налог на дополнительно заработанный доход окажется нулевым. Внедрение UBI ликвидировало бы все ловушки безработицы и бедности, способствуя росту занятости и доходов социально наиболее уязвимых групп населения. Система базового дохода гарантирует высокую положительную отдачу от перехода в занятость при любых ставках заработной платы, при любой продолжительности рабочего времени и при любой форме трудового контракта.

3. UBI кратно снижает издержки, связанные с функционированием систем социальной поддержки. По имеющимся оценкам, в США административные издержки достигают 5–10% от стоимости действующих в настоящее время социальных программ. Вместе с тем при переходе на безусловный доход они снизились бы до 1–2% (Van de Walle, Nead, 1999). Очевидно, что чем строже проверка нуждаемости (means-testing) и чем более детализированы критерии доступа, тем большая доля социальных расходов «съедается» административными издержками. Поскольку схема UBI полностью свободна от проверок нуждаемости и не предусматривает никаких критериев доступа, она требует гораздо меньшего бюрократического аппарата и гораздо меньших затрат на его содержание. Все, что необходимо для ее эффективного функционирования, — это полный охват населения банковскими счетами, куда государство могло бы перечислять базовый доход (Gentilini et al., 2020). Экономия на административных издержках — одно из главных преимуществ UBI.

4. Селективные социальные выплаты налагают на получателей серьезную стигму, поддерживая у людей представление о том, что «жить на вэлфере» позорно и стыдно: это иждивенчество и паразитизм (Moffitt, 1983). Во многих странах значительная часть тех, кто имеет формальное право на получение трансфертов, не обращаются за ними из-за опасений остракизма со стороны окружающих и/или потери уважения к самим себе. Стигма служит мощным антистимулом, который увеличивает психологические издержки, связанные с получением пособий, и дополнительно снижает благосостояние низших социальных групп. Универсальные выплаты в рамках UBI не налагают никакой стигмы по определению: раз они перечисляются всем, значит, получать их не стыдно и не позорно.

5. Безусловный характер UBI делает ненужным обременительный и унижительный контроль со стороны чиновников, которого невозможно избежать при использовании условных программ. Тем самым базовый доход расширяет ареал свободы: те, кому он выплачивается, получают возможность выйти из-под дисциплинарной власти государства.

6. UBI улучшает баланс между трудовой деятельностью и образованием, между трудовой деятельностью и исполнением семейных обязательств. Благодаря базовому доходу у молодых людей из небогатых

семей появляется возможность продолжать образование вместо того, чтобы ради заработка сразу выходить на рынок труда. Работникам старших возрастов он позволяет временно покидать рынок труда ради участия в программах переподготовки и повышения квалификации, а также соглашаться на низкооплачиваемые формы занятости (ученичество, нахождение на испытательном сроке и т. п.), когда они служат мостиком к получению высокооплачиваемых рабочих мест.

Сходным образом благодаря базовому доходу у женщин появляется возможность временно или окончательно уходить с рынка труда, чтобы больше времени уделять семье (в первую очередь — воспитанию детей). Способствуя накоплению человеческого капитала и улучшая качество рабочей силы, UBI закладывает предпосылки для устойчивого экономического роста.

7. UBI повышает гибкость рынка труда. Имея финансовую подушку безопасности в виде базового дохода, работники могут позволить себе такую «роскошь», как нестандартные рабочие места с более низкой оплатой. Речь идет о занятости с неполным рабочим временем, срочной занятости, самозанятости, надомной работе и т. д. Тем, кто предпочел бы работать меньше, ничто не будет мешать переключаться на более интересные занятия, не связанные с получением рыночного дохода. Кроме того, UBI открывает возможности для более длительного поиска на рынке труда, что должно улучшать соответствие между характеристиками работников и рабочих мест. Качество рабочих мест, на которых станут «оседать» безработные, повысится, способствуя росту производительности труда.

8. Базовый доход усиливает переговорные позиции работников, уменьшая их зависимость от заработной платы в качестве основного источника доходов. У них появляется опция выхода (exit), которую они могут использовать в качестве рычага давления на работодателей, чтобы добиваться более высокой оплаты. Угроза, что они уволятся, если их требования не будут удовлетворены, будет восприниматься работодателями как «заслуживающая доверия» (credible), поскольку в запасе у работников всегда будет стабильный источник доходов — выплаты по UBI. В ходе торга с ними работодателям придется идти на уступки, соглашаясь с требованиями о повышении заработной платы.

Иными словами, базовый доход повышает способность работников сопротивляться неприемлемым для них предложениям о заработной плате и условиях труда. По мнению некоторых исследователей, он сможет настолько эффективно выполнять функции социальной защиты, что сделает излишними такие традиционные институты рынка труда, как минимальная заработная плата или законодательная защита занятости (Groot, 2002).

9. Ослабляя заинтересованность в получении оплачиваемой занятости, UBI повышает престиж и привлекательность разнообразных форм внерыночной активности — благотворительности, волонтерства, саморазвития, занятия творчеством и т. д. (Standing, 2011). Имея стабильный источник дохода в виде UBI, многие предпочтут меньше времени уделять достижению частных, эгоистических целей и больше — общественных, альтруистических. Некоммерческий сектор по-

лучит мощный импульс для развития, а коммерческий столкнется с дополнительными ограничениями.

Кроме того, базовый доход будет создавать благоприятные условия для предпринимательства. Его можно рассматривать в качестве «венчурного капитала для народных масс» (Bregman, 2017). У десятков тысяч людей появится стартовый капитал, благодаря которому они смогут отказаться от работы по найму и попытаться открыть собственное дело, либо вовсе не прибегая к кредиту, либо прибегая к нему в минимальной степени.

10. UBI может стать важным фактором обеспечения гендерного равенства. Внутрисемейное неравенство во многом порождается тем, что мужчины зарабатывают, как правило, существенно больше женщин, выступая в роли кормильцев семьи. UBI уменьшает экономическую зависимость женщин (прежде всего — неработающих), поскольку у них появляется собственный стабильный и независимый от заработка их партнеров источник дохода (Robeyns, 2000; McLean, 2016). Укрепление переговорных позиций женщин внутри семей будет способствовать более равномерному распределению домашних обязанностей между ними и мужчинами. Можно также ожидать, что благодаря UBI мужчины сократят свое присутствие на рынке труда и начнут больше времени уделять работе по дому.

Кроме того, поскольку базовый доход в отличие от условных выплат предоставляется на уровне индивидов, а не домохозяйств, он делает процесс принятия семейных решений свободным от любых форм бюрократического вмешательства — как прямых, так и косвенных. Появляется возможность формировать семьи без оглядки на условия, которые явно или неявно навязываются «стандартными» социальными программами (когда, например, женщины обзаводятся внебрачными детьми только для того, чтобы получить доступ к пособиям; отказываются вступать в брак только потому, что в этом случае лишатся права на пособие; и т. д.).

Общий вывод, к которому приходят сторонники базового дохода, сводится к тому, что его введение способно обеспечить наилучшее сочетание защитных и производительных функций, которые возлагаются на систему социальной поддержки: он гарантирует надежную защиту от главных рисков, возникающих по ходу жизненного цикла, и в то же время устраняет наиболее серьезные искажения в структуре экономических стимулов (Hudson, Kühner, 2009). С одной стороны, никто не остается без стабильного источника дохода. С другой, возрастает занятость и увеличиваются инвестиции в человеческий капитал, улучшая тем самым долгосрочные перспективы экономического роста.

Предполагаемые издержки

Однако критики обнаруживают у проекта UBI множество негативных эффектов, которые, как они убеждены, делают его не только неэффективным, но и, скорее всего, в принципе нереализуемым.

1. Из трех альтернативных версий базового дохода (см. выше) только сценарий «полной замены» способен обеспечить фискальную

нейтральность (при условии, что выплаты будут установлены на достаточно низком уровне). Речь идет о реформе, при которой общий объем социальных расходов остается без изменений, но они целиком перенаправляются на финансирование UBI, а все прежние программы закрываются. К сожалению, будучи наиболее приемлемым экономически, этот вариант выглядит наименее реалистичным социально и политически. Очевидно, что полный отказ от целевых программ, имеющих своими адресатами те или иные социально уязвимые группы, невозможен. Разные группы населения имеют слишком различающиеся потребности, чтобы единообразный трансферт мог удовлетворить всех. В самом деле, трудно представить, чтобы идея ликвидировать все категориальные выплаты в пользу детей, инвалидов, пенсионеров или бездомных могла найти поддержку в обществе.

В таком случае остается выбор между двумя фискально не нейтральными версиями, совмещающими базовый доход с уже имеющимся набором социальных программ в неизменном или в частично урезанном виде. Однако при ближайшем рассмотрении и та и другая оказываются финансово неподъемными.

2. Чтобы оценить, во что может обойтись обществу введение системы UBI, можно взять за отправной пункт проект под названием «Дивиденд свободы», с которым в 2019 г. в ходе борьбы за выдвижение кандидатом в президенты от Демократической партии США выступал сенатор Янг (Yang, 2018). Согласно его предложению, каждому взрослому гражданину США государство должно выплачивать по 1 тыс. долл. в месяц — сумму, примерно соответствующую официальной черте бедности (12,5 тыс. долл. в год). Если из общей численности населения США вычесть детей и подростков, а также лиц без гражданства, то останется 212 млн человек. Таким образом, финансирование проекта Янга потребовало бы 2,544 трлн долл. — тогда как все расходы федерального бюджета США в 2019 г. составляли примерно 4,5 трлн долл. (Henderson, 2019). Это означает, что при сохранении всех действующих федеральных программ расходы федерального бюджета должны были бы возрасти более чем в полтора раза. Если исходить из того, что дальнейшее наращивание дефицита федерального бюджета невозможно, то для финансирования Дивиденда свободы объем налоговых поступлений пришлось бы увеличить на 74%. Едва ли нужно доказывать, что такое раздувание налогового бремени не в состоянии выдержать никакая экономика.

В результате остается только гибридная версия, при которой финансирование проекта Янга обеспечивалось бы частично повышением налогов, а частично — сокращением расходов на ранее введенные программы. Допустим, прекращается действие программ так называемой Большой четверки — временной помощи нуждающимся семьям, медицинской помощи неимущим, продовольственных талонов и субсидий на жилье. Но даже в этом случае налоги пришлось бы повысить на 46%! И это еще не все. Неизбежной реакцией на рост налогов стало бы резкое свертывание экономической деятельности, а значит, сокращение налоговой базы. Чтобы компенсировать ее сжатие, налоговые ставки пришлось бы повышать не в полтора раза, а гораздо больше (Henderson, 2019).

В случае России ситуация оказывается схожей. В докладе ВБ моделировались последствия введения универсального базового дохода для нескольких стран, включая Россию (Gentilini et al., 2020). Предполагалось, что базовый доход будет выплачиваться всем жителям, включая детей и подростков, и что он будет устанавливаться на уровне прожиточного минимума. Для России черта бедности задавалась равной 11 долл. США в день по ППС 2011 г., что примерно соответствовало доходу 7,5 тыс. руб. в месяц и было на треть ниже официального показателя прожиточного минимума.

Несложный расчет показывает (7,5 тыс. руб. $\times$ 12 мес. $\times$ 146 млн чел.), что при таких параметрах стоимость UBI для России была бы эквивалентна 16–17% ее ВВП, или почти 50% доходов консолидированного бюджета. Если бы, скажем, в качестве единственного источника финансирования этой схемы был избран подоходный налог, то его потребовалось бы поднять в пять раз! (Напомним: эти оценки получены для предполагаемого базового дохода примерно на треть ниже официального прожиточного минимума.)

3. В действительности введение UBI обошлось бы обществу намного дороже. Взрывной рост налоговых ставок будет подрывать стимулы к труду, сбережениям и инвестициям и, как следствие, вести к резкому падению ВВП. Насколько сильным оно окажется, зависит от того, какие именно налоги будут повышены и насколько. Но и без детальных расчетов понятно, что их повышение даже на 30% — не говоря уже о 50% — сопровождалось бы огромными безвозвратными потерями (deadweight loss).

4. В анализе предложения труда принято выделять два эффекта, возникающих при изменении заработной платы, — доход и цена. Рассмотрим сначала случай повышения зарплаты. С одной стороны, поскольку индивид станет богаче, его спрос на свободное время увеличится и, соответственно, предложение труда уменьшится (эффект дохода). С другой, так как досуг для него подорожает (каждый час досуга будет стоить ему большего недополученного заработка), его спрос на свободное время уменьшится и, соответственно, предложение труда увеличится (эффект цены, или замещения). В случае снижения заработной платы картина будет обратной.

Ловушки бедности и безработицы, которые создают условные программы, — это проявления эффекта цены. Если при выходе на рынок труда индивид теряет право на пособие, а его чистый выигрыш (заработная плата минус пособие) оказывается мизерным, нулевым или отрицательным, то теневая цена досуга для него не меняется или даже снижается. Сохраняющаяся низкая теневая цена досуга подталкивает его к тому, чтобы оставаться незанятым и продолжать жить за государственный счет. Как было показано, UBI устраняет ловушки бедности и безработицы: если при трудоустройстве индивид сохраняет право на социальные выплаты, то теневая цена досуга для него возрастает (доминирует эффект замещения) и ему становится выгоден переход в занятость.

Однако фокусируясь на том, как введение базового дохода отразится на стимулах к труду у нынешних получателей социальных выплат, сторонники UBI не обращают внимания на то, как оно отразится

на стимулах к труду у основной массы работников, не получающих в настоящее время никаких выплат. Очевидно, что, улучшая стимулы для тех, кто балансирует на грани бедности (вследствие эффекта цены), UBI будет ухудшать их для всех остальных (вследствие эффекта дохода). Как отмечает Э. Грей, «чем выше базовый доход по отношению к часовой ставке заработной платы индивидов, тем больше вероятное сокращение предложения труда со стороны тех, кто уже имеет оплачиваемую занятость» (Gray, 2017).

Базовый доход — это одна из форм нетрудового дохода, но для тех, кто не получает сейчас никаких пособий, его введение будет порождать эффект дохода без компенсирующего эффекта замещения. Поскольку благодаря дополнительному доходу их спрос на досуг увеличится, хотя его теневая цена останется для них прежней, их предложение труда сократится — численность занятых и/или продолжительность рабочего времени упадут.

Мета-анализ результатов эмпирических исследований показывает, что эластичность предложения труда по доходу составляет примерно 0,05 для мужчин и примерно 0,2 для женщин. Подсчитано, что при таких показателях эластичности введение в США системы базового дохода с выплатой 1 тыс. долл. в месяц вызвало бы падение уровня занятости на 3,5–4 п. п. (Hoynes, Rothstein, 2019). Это огромная величина, сопоставимая с его снижением во время Великой рецессии 2008–2009 гг. В условиях прогрессирующего старения населения столь резкое сжатие предложения труда стало бы дополнительным серьезным тормозом для экономического роста. Можно не сомневаться, что получение права на доход без обязанности зарабатывать его собственным трудом дало бы мощный импульс к уходу с рынка труда — особенно у групп, слабо с ним связанных (женщины, молодежь, пожилые).

На самом деле оценить конечный эффект от внедрения UBI невозможно. Одно дело, как на это отреагируют нынешние поколения, чья трудовая этика сформировалась при прежней системе, и другое — как отреагируют будущие поколения, которые вырастут при новой системе и с самого рождения будут рассматривать базовый доход как свое законное право и неотменимую пожизненную гарантию. Как минимум, следует ожидать, что вступление новых поколений в трудовую жизнь будет происходить намного позднее, чем сейчас¹¹. В таком случае система базового дохода будет давать стимулы не к более, а к менее активному накоплению человеческого капитала.

5. Введение UBI с высокой степенью вероятности вызовет рост безработицы, хотя насколько значительный, сказать невозможно. Наличие базового дохода позволит тем, кто ищет работу, устанавливать

¹¹ Американский экономист Д. Хендерсон приводит условный пример, показывающий, как будут работать стимулы к более позднему выходу на рынок труда (Henderson, 2019). Он предлагает рассмотреть группу из четырех молодых людей, получающих базовый доход 10–12 тыс. долл. в год каждый. За 1,5 тыс. долл. в месяц им не составит труда снять вполне сносное жилье на четверых — пусть не в Нью-Йорке и не в Калифорнии, но в каком-либо другом штате. После этого у них останется достаточно приличная сумма — порядка 30 тыс. долл. — на то, чтобы жить, ничем себя не утруждая. Нельзя исключить, что подобная перспектива привлечет немалое число молодых людей, которые предпочтут ничегонеделанье учебе или работе.

резервную заработную плату на более высоком уровне. Но чем выше требования, предъявляемые к будущему рабочему месту, тем больше времени занимает его поиск и, следовательно, тем больше средний срок пребывания в рядах безработных. Увеличение длительности безработицы будет автоматически означать повышение ее уровня.

6. UBI может стать каналом субсидирования неэффективных фирм, способствуя распространению низкооплачиваемой занятости. С одной стороны, когда работодатели будут знать, что на базовый доход можно прожить, нигде не работая, им будет психологически проще предлагать работникам заниженную заработную плату (хотя бы потому, что подобное поведение перестанет считаться морально предосудительным). С другой стороны, поскольку чтобы выжить, работники уже не будут нуждаться в рыночных заработках, вопрос о заработной плате утратит для них первостепенное значение и многие из них начнут соглашаться на гораздо более низкую оплату. Иными словами, безусловные выплаты могут подтолкнуть их не к повышению, а к снижению своих запросов по заработной плате (Parker, 1991). Многим работодателям наем таких работников «без претензий» окажется крайне выгоден.

Кроме того, на рынок труда наверняка устремятся работники со сверхнизкой производительностью, которые при прежней системе не пытались этого делать из-за опасений лишиться пособий. Но тогда возникает реальная опасность широкого распространения «плохих» (низкооплачиваемых) рабочих мест и ослабления переговорных позиций работников вместо их усиления (Gray, 2017).

7. UBI может стать миной замедленного действия, подрывающей крепость семейных отношений, поскольку у каждого из членов супружеской пары появится собственный, «частный» источник дохода. Их экономическая заинтересованность друг в друге уменьшится и, соответственно, сохранение партнерских отношений станет для них менее привлекательным. Говоря формальным языком, в новых условиях некооперативные формы поведения начнут обходиться им намного дешевле, чем раньше. В перспективе это грозит дальнейшим ростом числа неполных семей. По-видимому, эрозия института семьи может вызываться действием любых трансфертных программ — как условных, так и безусловных.

8. Сценарии полной и даже частичной замены существующих трансфертных программ базовым доходом чреваты перераспределительными последствиями, прямо противоположными тем, на которые уповают сторонники UBI.

Какие группы выиграют и какие проиграют от введения этой схемы? Анализ показывает, что в выигрыше останутся молодежь; лица с хорошим здоровьем; семьи, не имеющие детей; те, кто не получал трансфертов при прежней системе; индивиды с нулевым рыночным доходом (включая безработных); крупные домохозяйства с большим количеством членов. Соответственно в проигрыше — пожилые; инвалиды; семьи с детьми; те, кто получал трансферты при прежней системе; лица с низким рыночным доходом (прежде всего — работники с низким образованием и низкой квалификацией); малые домохозяйст-

ва с небольшим количеством членов (Browne, Immervoll, 2017; Hoynes, Rothstein, 2019). В общем случае UBI будут ухудшать благосостояние групп, находящихся в фокусе ныне действующих социальных программ, и улучшать благосостояние групп, находящихся сегодня вне зоны их действия¹².

Однако такое описание неполно, поскольку основывается только на предполагаемом распределении выгод от замены традиционных социальных программ базовым доходом без учета предполагаемого распределения издержек. Можно, по-видимому, не сомневаться, на кого ляжет основная часть дополнительного налогового бремени, связанного с переходом к UBI: на экономически наиболее процветающие группы. Если это так, то в конечном счете от введения базового дохода проигрывают бедные (меньше трансфертов) и богатые (больше налогов), а выигрывают средние классы.

Таким образом, многие варианты базового дохода будут делать бедных еще беднее, а вместо снижения неравенства вызывать его рост. Избежать подобного исхода можно в единственном случае — при реализации «широкой» версии UBI, когда существующие трансфертные программы останутся в неприкосновенности и над ними будет надстроен дополнительный этаж в виде выплат базового дохода. Но этот сценарий, как мы могли убедиться, неприемлем фискально.

9. UBI будет способствовать легитимизации и дальнейшему распространению «культуры вэлфера». Работать станет не обязательно, а жить за счет государства — даже престижно. Моральный климат в обществе изменится, и совсем не в лучшую сторону: «Существование многочисленного низшего класса, зависящего от правительственных подачек, перестанет быть для общества серьезнейшим вызовом, а вместо этого станет рассматриваться как одно из его величайших достижений» (Cass, 2016).

Итоговый вывод, к которому приходят критики схемы базового дохода, выглядит неутешительно: «Во-первых, это резко увеличило бы размеры правительства и потребовало бы неимоверного увеличения налогов. Во-вторых, это резко сократило бы стимулы к труду для миллионов, а возможно, десятков миллионов людей, не получающих в настоящее время никаких социальных выплат» (Collier, 2020).

Вместо заключения: что впереди?

Какая судьба ждет проект UBI в обозримом будущем? Можно ли считать невиданную популярность, которую он приобрел за последние годы, залогом того, что уже в ближайшее время его полноформатная версия будет где-либо реализована на практике? Каковы шансы на то, что базовый доход полностью или хотя бы частично заменит традиционные программы государства благосостояния, пребывающего сегодня в глубоком кризисе?

¹² Логика здесь проста: «Если вы урезаете программы, предназначенные для лиц с низким доходом, и перераспределяете эти деньги в виде выплат, растекающихся равными суммами по всей шкале доходов, вы увеличиваете бедность и неравенство» (Collier, 2020).

Наш анализ позволяет предположить, что у UBI как интеллектуальной головоломки будущее, несомненно, есть, но как реальной программы действий, скорее всего, нет. Можно не сомневаться, что дискуссия вокруг этой идеи продолжится и что число UBI-подобных проектов будет множиться. В самом деле, глядя на таблицу 2, где суммированы результаты экспериментов, так или иначе связанных с базовым доходом, трудно избавиться от впечатления, что для многих правительств и многих НКО схема UBI стала любимой игрушкой, с которой они не желают расстаться. Наверняка продолжится и тенденция называть «безусловным базовым доходом» инициативы, прямо противоположные UBI (как это уже случилось, например, в Италии).

Конечно же, по отношению к каким-то звеньям сложившихся систем социальной поддержки будут предприниматься попытки (с неочевидным успехом) по замене условных программ безусловными. Но такие точечные замены имеют мало общего с UBI как глобальным проектом. Напомним: ни выплаты отдельным группам населения, ни нерегулярные выплаты, ни выплаты с проверкой нуждаемости, ни выплаты, меняющиеся во времени, ни выплаты, дифференцированные по каким-либо критериям, ни выплаты с поведенческими условиями и санкциями за их нарушение — не отвечают сути UBI. Ожидать, что эта схема будет когда-либо реализована в полноформатном виде, — утопия. Укажем на три наиболее значимых ограничения.

Первое: реальная эволюция государств благосостояния в течение последних десятилетий была строго ортогональна идеологии UBI. То, что конечным результатом этой эволюции оказались условные программы со строгой проверкой нуждаемости и установкой на активизацию занятости, не было случайностью. Почти невероятно, чтобы сторонникам базового дохода удалось развернуть этот устойчивый вектор в противоположном направлении.

Становление современных государств благосостояния началось сразу после окончания Второй мировой войны и протекало в специфическом социально-экономическом контексте — быстрого экономического роста, полной занятости, стабильной нуклеарной семьи. Большинство семей имели единственного кормильца, получавшего достаточно высокую заработную плату, чтобы он мог содержать всех, кто находился на его иждивении. Когда работа почему-либо прерывалась (из-за болезни, безработицы, старости), источником средств существования становились выплаты из страховых фондов, финансируемых за счет взносов с заработной платы. Такие периоды трудовой неактивности были сравнительно короткими и успешно компенсировались более длительными периодами трудовой активности, когда шло накопление страховых взносов. Соответственно, в структуре государств благосостояния преобладали программы социального страхования, а программы социальной помощи занимали подчиненное место.

Начиная с 1970-х годов, когда темпы экономического роста резко упали, произошел скачок безработицы и стала приходить в упадок традиционная нуклеарная семья, первоначальная модель государства благосостояния оказалась в глубоком кризисе. Начался неконтролируемый рост социальных расходов, возлагавший на экономику все более и более тяжелое бремя; резко вырос и стал гораздо более неоднородным контингент получателей социальных выплат; возникло множество нуждавшихся в поддержке групп, которые не были связаны с рынком труда и, следовательно, не имели возможности платить страховые взносы; появились новые типы рисков, вступившие в конкуренцию со старыми за ограниченные бюджетные ресурсы. Это имело несколько важных последствий. Во-первых, быстрый рост численности реци-

пиентов обернулся снижением среднего размера выплат. Во-вторых, умножение числа социальных программ, адресованных тем или иным узким группам, порождало административный хаос. В-третьих, программы социального страхования начали все больше уступать место программам социальной помощи.

Как минимум с начала 1980-х годов государства благосостояния стали объектом острой критики и полем политических конфликтов (Offe, 1984). Их начали считать источником иждивенчества и распада социальных связей, причиной ослабления стимулов к труду и сбережениям, инструментом разрушения семей, а также обвинять в неспособности направлять помощь именно тем, кто в ней действительно нуждается. В списке провалов фигурировали коррумпированность, огромные административные издержки, раздутый бюрократический аппарат, мелкий назойливый чиновничий контроль, управленческая неэффективность.

Стала очевидна необходимость фундаментальных реформ. Начавшаяся перестройка вдохновлялась двумя ключевыми лозунгами — адресности и экономии бюджетных средств (*austerity*). Изменения шли по нескольким главным направлениям: 1) снижение щедрости выплат; 2) ограничение сроков их предоставления даже для самых социально уязвимых групп (инвалиды, одинокие женщины с детьми и т. д.); 3) введение и ужесточение проверок нуждаемости; 4) активизация занятости; 5) введение и ужесточение поведенческих критериев, при соблюдении которых могла предоставляться поддержка (готовность к трудоустройству, отсутствие наркозависимости и т. д.); 6) усиление карательных санкций за нарушение правил доступа. Эти меры позволили если не остановить, то хотя бы замедлить эскалацию социальных расходов.

Идеология UBI отрицает необходимость и желательность этих трендов, призывая к развороту социальной политики на 180 градусов: выплаты должны стать более щедрыми и предоставляться всем — без условий, без ограничения сроков, без проверок и без санкций. По сути, это ностальгическая попытка вернуться в золотой век государства благосостояния, пришедшийся на 1940–1960 гг. (с переносом акцентов с социального страхования на социальную помощь). Но ее результат известен заранее: возобновление неконтролируемого роста социальных расходов, от которого в последние десятилетия пытались так или иначе уйти правительства всех стран. Крайне маловероятно, чтобы сторонникам UBI удалось переломить эту институциональную инерцию.

Второе: попытки внедрить UBI наталкиваются на серьезные политико-экономические ограничения. Если взять сценарий «чистой надстройки», то он представляет собой фискальную фантазмагорию: ни одно правительство никогда не решится поднять налоги в полтора-два раза, так как это обрушит экономику. Издержки UBI, связанные с сокращением предложения труда (особенно в условиях предстоящего старения населения), также огромны. Оба эти фактора становятся непреодолимыми препятствиями на пути реализации «широкой» версии UBI. Что касается «узкой» версии, предполагающей полный демонтаж существующих систем социальной поддержки, то она неприемлема по социальным и политическим соображениям: отменить *все* адресные программы невозможно и сложившиеся группы интересов никогда этого не допустят.

Остается только версия «частичной замены», но и она малореалистична. Во-первых, она все равно вызовет радикальную ломку всего институционального каркаса нынешней системы. Во-вторых, она все равно потребует резкого повышения налогов, пусть даже не такого взрывного, как при сценарии «полной замены». В-третьих, с высокой вероятностью вместо лучшего она создаст худший из возможных миров: принципы условности и безусловности будут сталкиваться, порождая взаимоисключающие стимулы и порождая еще больший институциональный хаос. Гибридная система соединит в себе все недостатки условных и безусловных программ, но только без их достоинств.

Третье: дело не только в чисто экономических ограничениях, но и в вероятной жесткой идеологической и моральной оппозиции безусловной природе UBI. Провал референдума по базовому доходу в Швейцарии в 2016 г. наглядно показал, насколько важным фактором может быть такое неприятие. Дело в том, что проект UBI идет вразрез с тем, что можно назвать «естественной моралью». «Естественной» — потому что речь идет об установках, которые формируются спонтанно по ходу участия людей в социальных взаимодействиях, а не об установках, которые «имплантируются» обществу теми или иными институтами или группами интеллектуалов. Согласно «естественной морали», людям с разными «лишениями» и разным поведением не должна оказываться одинаковая поддержка; физически здоровые индивиды не должны жить за счет других; никому не следует платить только за то, чтобы он не работал; наконец, богатые не должны получать от государства деньги наравне с бедными. Проекту UBI, который исходит из прямо противоположных моральных представлений, будет непросто преодолеть это инстинктивное отторжение.

Скорее всего, UBI ждет судьба очередной кабинетной утопии: «С одной стороны, это предложение чудовищно переоценивает нашу способность прогнозировать и направлять экономическое развитие; с другой — у него полностью отсутствуют потенциал, для того чтобы стать знаменем какого-либо социального движения, а также привязка к какой-либо концепции справедливости... Его предполагаемые последствия окутаны туманом неопределенности. Они „могут“ иметь место в некоем абстрактном смысле, но неспособны мотивировать кого-либо к политическим действиям. Более того, это предложение идет вразрез с общепринятым представлением о справедливости: нечестно физически здоровым людям жить за счет труда других. Большинство работников расценили бы его... как рецепт по эксплуатации трудолюбивых ленивыми... Общество не может подписываться под излюбленными идеями всякого энтузиаста, который предлагает панацею от наших проблем» (Elster, 1986. Р. 709, 719–720).

В более общем плане нельзя не отметить, что пропагандистская кампания, развернутая вокруг базового дохода, послужила каналом переключения внимания общества с проблем роста на проблемы перераспределения, что имело негативные последствия еще до каких-либо попыток реализовать этот глобальный проект на практике. Красота идеи не всегда искупает пагубность ее воплощения в жизнь.

Список литературы / References

- Ван Парайс Ф., Вандерборхт Я. (2020). Базовый доход. Радикальный проект для свободного общества и здоровой экономики. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. [Van Parijs Ph., Vanderborght Y. (2020). *Basic income. A radical proposal for a free society and a sane economy*. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]
- Капелюшников Р. И. (2017). Технологический прогресс — пожиратель рабочих мест? // Вопросы экономики. № 11. С. 70–101. [Kapeliushnikov R. I. (2017). Is technological change a devourer of jobs? *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 70–101. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-11-111-140>
- Пейн Т. (1959). Аграрная справедливость // Томас Пейн. Избранные сочинения. М.: Изд-во Академии наук СССР. [Pain T. (1959). Agrarian justice. In: Thomas Pain. *Selected works*. Moscow: USSR Academy of Sciences Publ. (In Russian).]
- Фридман М. (2005). Капитализм и свобода. М.: Новое издательство. [Friedman M. (2005). *Capitalism and freedom*. Moscow: Novoe Izdatelstvo. (In Russian).]
- Фуко М. (2010). Рождение биополитики. СПб.: Наука. [Foucault M. (2010). *The birth of biopolitics*. St. Petersburg: Nauka. (In Russian).]
- Abraham K. G., Haltiwanger J. C., Sandusky K., Spletzer J. R. (2018). Measuring the gig economy: Current knowledge and open issues. *NBER Working Paper*, No. 24950. <https://doi.org/10.3386/w24950>
- Arntz M., Gregory T., Zierahn U. (2016). The risk of automation for jobs in OECD countries: A comparative analysis. *OECD Social, Employment and Migration Working Paper*, No. 189. <https://doi.org/10.1787/5jlz9h56dvq7-en>
- Bailey R. (2017). Are robots going to steal our jobs? *Reason*, July. <http://reason.com/archives/2017/06/06/are-robots-going-to-steal-our>
- Bessen J. (2016). How computer automation affects occupations: Technology, jobs, and skills. Boston: Boston University School of Law. *Law and Economics Paper*, No. 15-49. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2690435>
- Bregman R. (2017). *Utopia for realists*. London: Bloomsbury.
- Browne J., Immervoll H. (2017). Mechanics of replacing benefit systems with a basic income: Comparative results from a microsimulation approach. *Journal of Economic Inequality*, Vol. 15, No. 4, pp. 325–344. <https://doi.org/10.1007/s10888-017-9366-6>
- Cass O. (2016). Why a universal basic income is a terrible idea. *National Review*, Vol. 68, No. 11, pp. 35–37.
- Cole G.D.H. (1953). *A history of socialist thought*. London: Macmillan.
- Collier L. (2020). Universal basic income. *CQ Researcher*, Vol. 30, No. 10, pp. 1–57.
- Crocker G. (2015). Keynes, Piketty, and basic income. *Basic Income Studies*, Vol. 10, No. 1, pp. 91–113. <https://doi.org/10.1515/bis-2015-0015>
- De Wispelaere J., Stirton L. (2004). The many faces of universal basic income. *Political Quarterly*, Vol. 75, No. 3, pp. 266–274. <https://doi.org/10.1111/j.1467-923X.2004.00611.x>
- Eichhorst W., Hinte H., Rinne U., Tobsch V. (2016). How big is the gig? Assessing the preliminary evidence on the effects of digitalization on the labor market. *IZA Policy Paper*, No. 117.
- Elster J. (1986). Comment on van der Veen and Van Parijs. *Theory and Society*, Vol. 15, No. 5, pp. 709–721. <https://doi.org/10.1007/BF00239135>
- Ford M. (2015). *Rise of the robots: Technology and the threat of a jobless future*. New York: Basic Books.
- Foucault M. (1988). Social security. In: L. D. Kritzman (ed.). *Politics, philosophy, culture: Interviews and other writings of Michel Foucault, 1977–1984*. London: Routledge, pp. 159–177.
- Frey C., Osborne M. (2013). *The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?* Unpublished manuscript, Oxford Martin School. https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf
- Friedman M. (1975). Playboy interview. In: *There's no such thing as a free lunch*. La Salle: Open Court, pp. 1–38.

- Gentilini U., Grosh M., Rigolini J., Yemtsov R. (2020). *Exploring universal basic income: A guide to navigating concepts, evidence, and practices*. Washington, DC: World Bank.
- Gray A. (2017). Behavioural effects of a citizen's income on wages, job security and labour supply. *Citizen's Income Newsletter*, No. 2, pp. 4–12.
- Groot L. (2002). Compensatory justice and basic income. *Journal of Social Philosophy*, Vol. 33, No. 1, pp. 144–161. <https://doi.org/10.1111/1467-9833.00129>
- Guterres A. (2018). *Address to the General Assembly*. United Nations Secretary-General, September 25.
- Harari Y. N. (2017). *Homo deus: A brief history of tomorrow*. New York: Harper Collins.
- Henderson D. R. (2019). *Universal basic income, in perspective*. Hoover Institution, June 13. <https://www.hoover.org/research/universal-basic-income-perspective>
- Honkanen P. (2014). Basic income and negative income tax: A comparison with a simulation model. *Basic Income Studies*, Vol. 9, No. 1-2, pp. 119–135. <https://doi.org/10.1515/bis-2014-0015>
- Hoynes H. W., Rothstein J. (2019). Universal basic income in the US and advanced countries. *NBER Working Paper*, No. 25538. <https://doi.org/10.3386/w25538>
- Hudson J., Kühner S. (2009). Towards productive welfare? A comparative analysis of 23 OECD countries. *Journal of European Social Policy*, Vol. 19, No. 1, pp. 34–46. <https://doi.org/10.1177/0958928708098522>
- Katz L. F., Krueger A. B. (2019). Understanding trends in alternative work arrangements in the united states. *NBER Working Paper*, No. 25425. <https://doi.org/10.3386/w25425>
- McLean C. (2016). Basic income and the principles of gender equity. *Juncture*, Vol. 22, No. 4, pp. 284–288. <https://doi.org/10.1111/j.2050-5876.2016.00875.x>
- Moffitt R. (1983). An economic model of welfare stigma. *American Economic Review*, Vol. 73, No. 5, pp. 1023–1035.
- Murray Ch. (2006). *In our hands. A plan to replace the welfare state*. Washington, DC: AEI Press.
- Nystrom S., Luckow P. (2014). *The economic, climate, fiscal, power, and demographic impact of a national fee-and-dividend carbon tax*. Washington, DC: Regional Economic Models; Coronado, CA: Citizens' Climate Lobby.
- Offe C. (1984). *Contradictions of the welfare state*. London: Hutchinson.
- Parker H. (1991). Basic income and the labour market. *Basic Income Research Group Discussion Paper*, No. 1.
- Robeyns I. (2000). Hush money or emancipation fee? A gender analysis of basic income. In: R. van der Veen, L. Groot (eds.). *Basic income on the agenda: Policy objectives and political chances*. Amsterdam: Amsterdam University Press, pp. 121–136.
- Standing G. (2005). Why basic income is needed for a right to work. *Rutgers Journal of Law and Urban Policy*, Vol. 2, No. 1, pp. 91–102.
- Standing G. (2011). *The precariat: The dangerous new class*. London: Bloomsbury Academic.
- Van Parijs Ph. (1985). Marx, l'écologisme et la transition directe du capitalisme au communisme. In: B. Chavance (ed.). *Marx en perspective*. Paris: Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, pp. 135–155.
- Van Parijs Ph. (1992). Competing justifications of basic income. In: P. Van Parijs (ed.). *Arguing for basic income: Ethical foundations for a radical reform*. London: Verso.
- Van Parijs Ph. (2004). Basic income: A simple and powerful idea for the twenty-first century. *Politics and Society*, Vol. 32, No. 1, pp. 7–39. <https://doi.org/10.1177/0032329203261095>
- Van de Walle D., Nead K. (eds.) (1999). *Public spending and the poor: Theory and evidence*. Washington, DC: World Bank.
- Yang A. (2018). *The war on normal people: The truth about america's disappearing jobs and why universal basic income is our future*. New York: Hachette Books.
- Zwolinski M. (2013). *Why did Hayek support a basic income?* Libertarianism.org. December 23. <http://www.libertarianism.org/columns/why-did-hayek-support-basic-income>

Zwolinski M. (2014). The pragmatic libertarian case for a basic income guarantee. *Cato Unbound*, August 4. <http://www.cato-unbound.org/2014/08/04/matt-zwolinski/pragmatic-libertarian-case-basic-income-guarantee>

Universal basic income: Does it have a future?

Rostislav I. Kapeliushnikov^{1,2}

Author affiliation: ¹ Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, RAS (Moscow, Russia);

² National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia).

Email: rostis@hse.ru

Recently, universal basic income (UBI) has become one of the most hotly debated issues in both academic and popular literature. The paper describes the conceptual core of this project, critically evaluates the philosophical, moral and economic arguments put forward both “for” and “against” it, and summarizes evidence on implementation of social programs close to it “in spirit”. It is emphasized that UBI should be viewed as a global politico-philosophical and ethico-economic project. This explains why its full-fledged version has never been put into practice anywhere and the consequences of its real introduction are unknown. The analysis is conducted in a comparative institutional perspective, which allows us to highlight the most important differences between this scheme and alternative forms of social support. Three lines of its justification are discussed — normative, positive and “alarmist” (referring to negative processes in the labor market) ones. The author concludes that UBI has no future as a real program of action. This project contradicts the latest trends in the evolution of welfare state; the costs associated with it are fiscally unbearable; most people perceive it as morally unacceptable. Most likely, UBI will end up as another cabinet utopia.

Keywords: universal basic income, welfare state, social policy, poverty.

JEL: D31, D63, H53, I30, I38.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Власть и бизнес в первые годы нэпа: «парафиновое дело»

Ю. М. Голанд

Институт экономики РАН (Москва, Россия)

В статье анализируются взаимоотношения власти и бизнеса в 1921—1922 гг. на примере проходившего в конце марта 1922 г. в Верховном трибунале при ВЦИК процесса по обвинению группы работников Наркомата внешней торговли, ВСНХ и частных посредников в продаже и перепродаже импортного парафина по спекулятивным ценам. Уникальность дела состояла в том, что суровый приговор был отменен Президиумом ВЦИК, и дело прекращено. Переговоры о заключении сделки продолжались две недели и расследовались в ВЧК и Верховном трибунале по доносу одного из покупателей, недовольного ростом цен на парафин за это время. Процесс шел в соответствии с директивой Ленина о борьбе со злоупотреблениями нэпом, хотя обвиняемые не нарушали законов. К злоупотреблениям следствие и суд отнесли нормальную в тех условиях торговую практику. Показано, что указание Ленина противоречило ранее выдвинутому им же принципу «поднятия производительных сил во что бы то ни стало». Отмечены противоречия между руководителями экономических ведомств, выступавшими в защиту обвиняемых и за развитие нэпа, и работниками правоохранительных органов, пытавшихся его ограничить. Анализируются причины отмены приговора. Предлагается использовать уроки «парафинового дела» для улучшения современных взаимоотношений бизнеса и власти.

Ключевые слова: новая экономическая политика, злоупотребления нэпом, гиперинфляция, Верховный трибунал.

JEL: B14, E31, E61, K12, K41, N84, P22.

Много лет в нашей стране говорится о необходимости снизить риски, связанные с давлением силовиков на бизнес. Не раз давались указания прекратить его «кошмарить», но количество возбужденных дел против предпринимателей продолжает расти. Так, по данным уполномоченного при Президенте России по защите прав предпринимателей

Голанд Юрий Маркович (golandyury@yandex.ru), к. э. н., вед. н. с. ИЭ РАН.

Б. Титова, в 2019 г. было зарегистрировано на 37% больше экономических преступлений, чем годом ранее¹. Судя по тому, что меньше 30% из них направляется в суд, можно предположить, что далеко не все эти дела возбуждены обоснованно. Рост их количества можно объяснить как стремлением правоохранителей повысить ключевые показатели своей работы, так и коррупционной составляющей. Она проявляется и в случаях, когда участники спора хозяйствующих субъектов привлекают правоохранительные органы на свою сторону. Даже если бы в силовых структурах работали только кристально честные люди, им было бы трудно по своему образованию и методам работы разобраться в сложных экономических проблемах.

Опыт нэпа

Чтобы лучше понять, как преодолеть эту инерцию, полезно рассмотреть опыт решения аналогичных проблем в первые годы советской власти. После перехода от «военного коммунизма» к новой экономической политике (нэп) летом 1921 г. продразверстка была заменена продналогом, всем гражданам было разрешено свободно торговать, заниматься кустарным промыслом и организовывать мелкие промышленные предприятия. Было позволено частным лицам арендовать государственные предприятия.

Оставшиеся в распоряжении государства крупные промышленные предприятия, прежде всего в легкой промышленности, стали переводить на коммерческие начала, началось создание трестов, действовавших на основе хозрасчета, им было разрешено реализовывать свою продукцию на рынке по свободным ценам. При ведомствах создавались торговые отделы, также работавшие на рыночных началах. Получило развитие частное посредничество, в том числе для товарообменных и торговых операций между госорганами, которое было необходимо ввиду почти полного разрушения торгового аппарата в период «военного коммунизма». В конце декабря 1921 г. в докладе на IX Всероссийском съезде Советов Ленин выдвинул принципиально важное положение: «Поднятие производительных сил — во что бы то ни стало, немедленно, теперь же — началось, благодаря новой экономической политике» (Ленин, 1977. С. 322). В резолюции съезда ставилась задача «обеспечить мелким и средним (частным и кооперативным) предприятиям условия правильного развития производства и свободного распоряжения своими продуктами»².

В то же время скоро стало понятно, что у перехода к рынку есть и теневые стороны, в частности, обострилась дифференциация в материальном положении как между различными социальными группами, так и между предприятиями, что было особенно болезненным в условиях продовольственной катастрофы. Она была вызвана страшной засухой в ряде регионов, прежде всего в Поволжье, а также полити-

¹ Ведомости. 2020. 20 февр.

² Известия ВЦИК. 1921. 31 дек. (ВЦИК — Всероссийский центральный исполнительный комитет — высший законодательный орган страны.)

кой «военного коммунизма», которая привела к сокращению посевов в крестьянских хозяйствах и опустошила их запасы продовольствия. Цены на продукты стали быстро расти. Это повлекло общую инфляцию, переросшую в первой половине 1922 г. в гиперинфляцию, когда потребительские цены примерно удваивались каждый месяц. Нэпманы, к которым относились частные торговцы и промышленники, посредники, биржевые дельцы, быстро обогащались, а подавляющее большинство населения жило в крайне тяжелых условиях. Тысячи людей ежедневно умирали в регионах, пораженных голодом, да и в других основная масса жителей существовала на грани выживания.

В трудных условиях работали и тресты. При переходе на хозрасчет они получили от государства недостаточный объем оборотного капитала — в среднем 50% потребности (Голанд, 2006. С. 88) — в форме запасов сырья, материалов, топлива, имевшихся на предприятиях в тот момент, и небольшого количества денежных средств. При снижении платежеспособного спроса тресты были вынуждены для продолжения своего существования выбрасывать на рынок значительную часть запасов и произведенной продукции, независимо от того, были ли выгодными рыночные цены, часто себе в убыток. Это вело к быстрому проеданию капиталов промышленности, получившему название разбазаривания.

В то же время работавшие на свободный рынок тресты легкой промышленности, особенно те, которые возглавляли квалифицированные специалисты с дореволюционным опытом, смогли, несмотря на недостаточные оборотные средства, восстановить производство, используя гибкое коммерческое маневрирование. При этом приходилось прибегать к товарообменным операциям и услугам частных посредников, которые обогащались за счет комиссионных.

Власти начали вести борьбу со злоупотреблениями нэпом, причем нередко неизбежную в тех условиях торговую практику считали противоправной. Эти противоречия в развитии нэпа можно раскрыть на примере дела о продаже парафина, которое рассматривалось в Верховном трибунале в конце марта 1922 г. В нем, как в капле воды, отразились политические и экономические процессы, происходившие в стране. Материалы дела, хранящиеся в Государственном архиве РФ (ГАРФ), позволяют по дням восстановить картину событий, приведших к судебному разбирательству.

«Парафиновое дело»

Осенью 1921 г. постановлением Совнаркома для развития экспортно-импортных операций был образован оборотный фонд Наркомата внешней торговли (НКВТ). Фонд должен был продавать на внутреннем рынке импортные товары по рыночным ценам со скидкой на оптовую продажу и за счет полученных средств покупать товары для экспорта. В декабре в него из Импортного управления НКВТ поступило около 1500 пудов импортного парафина, купленного в Ревеле по цене в пересчете на рубли примерно 1 млн за пуд, и еще столько же должно было поступить в скором времени. Этот миллион не должен вводить в заблуж-

дение: цена отражала обесценивание рубля в условиях гиперинфляции. На декабрь 1921 г. Наркомфин установил официальный курс перевода довоенного рубля в текущие дензнаки в 80 тыс., а на январь 1922 г. — 100 тыс. (Голанд, 2006. С. 64). О наличии парафина узнал Е. Риваш, торговый представитель Московского комбинированного куста при Реввоенсовете — организации, объединявшей предприятия московского региона разных отраслей и созданной по инициативе Л. Троцкого осенью 1921 г. для отработки новых методов хозяйствования.

Риваш, помимо работы в Москусте, исполнял поручения от других организаций по торговым делам. Он сообщил о поступлении дефицитного в то время парафина своему старинному приятелю С. Ясному, московскому представителю химической секции Петроградского совнархоза. Ясный написал заявку в НКВТ на приобретение 3000 пудов парафина по цене не дороже 1 млн руб. за пуд и отдал ее Ривашу для дальнейшей реализации, так как сам уехал в Петроград. Риваш основывал свои действия на устной договоренности с Ясным, который обещал ему полпроцента с оборота.

Риваш передал заявку в НКВТ и 3 января 1922 г. получил от Наркомвнешторга письмо, адресованное московскому представительству петроградской химсекции, с согласием удовлетворить его заявку; 1500 пудов, которые уже были привезены из-за границы, можно было получить немедленно в случае оплаты этого количества по цене 1,5 млн руб. за пуд без импортной пошлины, а другие 1,5 тыс. — позднее с уплатой 750 млн руб. задатка. Повышение цены по сравнению с заявкой Петрохимсекции объяснялось ростом официального курса перевода довоенного рубля и необходимостью приблизить ее к уровню рыночных цен.

Денег для оплаты парафина у московского представительства Петрохимсекции не было. Банковская система еще только создавалась. Риваш решил прибегнуть к распространенному в то время способу их получения, продав часть парафина какому-нибудь покупателю, чтобы из вырученных средств внести на счет НКВТ необходимый аванс для сохранения заявки и приобретения другой половины первоначального заказа химсекции. Он пришел к своему знакомому в торгово-промышленном товариществе «Северо-Юг», зарегистрированном в НКВТ, и сообщил ему, что на таможне есть парафин, и если у него есть покупатель на него, то он может устроить продажу. Это товарищество занималось посредничеством, накидывая 5% к цене товара. Цену одного пуда Риваш повысил до 2 млн руб., включив в нее импортную пошлину в размере 331 тыс. руб. и транспортные расходы. Товарищество уже имело к тому времени просьбу о продаже парафина от другой посреднической технической конторы Техноснаб, поставлявшей средства производства различным промышленным предприятиям.

«Северо-Юг» установил надбавку на цену пуда 100 тыс. руб. и по этой цене предложил парафин Техноснабу, а последний 4 января — государственному Полесскому спичечному тресту уже по цене 2,3 млн руб. с уплатой задатка 1,2 млрд руб. Глава этого представительства, член правления треста В. Марасанов согласился на эту цену и на выплату аванса 1 млрд руб. Вместе с тем в своем ответе 9 января 1922 г. он написал, что может дать деньгами только 250 млн руб., а на остальную сумму предложил дубликаты на два вагона спичек. Однако прибытие этих вагонов задержалось из-за перебоев в работе транспорта, и Техноснаб отказался от сделки с трестом.

После провала сделки торговый агент спичечного треста Б. Абрамов, у которого был знакомый в торговом отделе Главхима ВСНХ (Высший совет народного хозяйства — орган, руководивший крупной государственной промышленностью), предложил Техноснабу продать парафин этому государственному органу. Данное предложение 11 января было письменно оформлено по цене 2,35 млн руб. за пуд, в которую были включены комиссионные посредникам. Главхим принял его и 12 января выплатил 1,3 млрд руб. Техноснабу, а тот — 1,266 млрд «Северо-Югу». Из этих средств 950 млн руб. были положены на счет НКВТ в Госбанке. С квитанцией об уплате денег Риваш пришел в оборотный фонд НКВТ и получил ордер для получения на таможне 500 пудов парафина — объема, примерно соответствовавшего уплаченному авансу.

В эти дни в торговый отдел Главхима зашел Марасанов, и ему предложили все тот же парафин уже по цене 3 млн руб. Марасанову парафин был очень нужен, и он согласился, тем более что Главхим был готов принять в уплату спички. Как мы видим, частные посредники благодаря личным связям могли находить покупателей продавцам, ускоряя оборот товаров, то есть способствовали восстановлению экономики. Они работали на комиссионных началах, что было вполне законно. Однако Марасанову показался странным заметный рост цены за одну неделю. Он был членом компартии с 1917 г. и привык в период «военного коммунизма» бороться со спекуляцией. Он обратился в оборотный фонд НКВТ с просьбой сообщить, по какой цене они предлагали парафин, но его управляющий М. Селибер ответил, что не может дать эту информацию, так как она составляет коммерческую тайну. Тогда Марасанов запросил импортное управление НКВТ, и там ему сообщили цену. После этого он обратился в экономическое управление ВЧК с обвинением всех участников сделки в спекуляции. Расследование началось немедленно, прежде всего был заблокирован лежавший все эти дни на таможне парафин. Когда 13 января 1922 г. Риваш пришел за ним на таможню, ему уже не могли его дать.

В ходе расследования ВЧК были допрошены работники НКВТ, Главхима, Техноснаба, «Северо-Юга» и частные посредники. Все они отрицали свою вину, утверждая, что не нарушили никаких законов. По мнению следствия, Ясный и Риваш замыслили получить парафин и перепродать его в частные фирмы с целью наживы. Сами эти работники отрицали такое намерение. Ясный указывал, что он в силу своих обязанностей делал много заявок на импортные товары в НКВТ для нужд химических заводов Петроградской губернии, подчеркивая, что заявка на парафин была сравнительно небольшой. Риваш говорил о желании ему помочь. Думается, что следователь ВЧК был прав, и они действительно хотели заработать на перепродаже, но это не нарушало действовавших в то время законов. Тем не менее нэпманы были арестованы, а с работников госорганов были взяты подписки о невыезде из Москвы.

Следователь ВЧК 20 февраля 1922 г. подготовил обвинительный акт, в котором выдвигались обвинения и против работников государственных органов, и против нэпманов. Так, трем ответственным сотрудникам НКВТ ставилось в вину должностное преступление, заключавшееся в том, что они не потребовали от Риваша удостоверения на ведение дел от имени Петрохимсекции и выдали ему ордер на получение образцов парафина, а затем партии в 500 пудов, создав условия для перепродажи Ривашем парафина частным лицам. Председателю коллегии торгового отдела Главхима М. Фирсову и члену коллегии Д. Левину ставилось в вину то, что они купили парафин у частной конторы, хотя знали, что он находится на таможне, и могли бы связаться с НКВТ с целью приобрести его напрямую дешевле, не дав возможности частникам заработать. Их обвиняли и в чрезмерном увеличении (около 30%) цены, по которой они приобрели парафин, в своем предложении спичечному тресту.

Все эти обвинения убедительно опровергали в своих показаниях подозреваемые чиновники, большинство которых были членами компартии. Сотрудники Внешторга говорили, что Риваш сам принес заявку на приобретение парафина от московского представительства Петрохимсекции, и они не должны были проверять его полномочия.

Сотрудники Главхима разъясняли, что они стремились быстрее приобрести дефицитный товар, опасаясь его упустить, и не разбирались, как он попал к частной фирме. Цену на парафин для спичечного треста они установили на уровне биржевой. К тому времени уже работала Центральная торговая биржа ВСНХ, и в соответствии с приказом ВСНХ Главхим не мог установить цену ниже биржевой. Свою наценку они считали нормальной. Действительно, в то время цены на свободном рынке не регулировались, и предельных наценок государственные органы не устанавливали.

Еще более несуразными были обвинения в адрес нэпманов. В акте утверждалось, что работники Техноснаба и частные посредники, стремясь к наживе, «способствовали переходу парафина из одного государственного учреждения в другое и как бы вклинивались излишним образом между этими учреждениями, составляя вредный паразитический нарост»³. Этим сознательным посредничеством они «раздули цену товара и увеличили государственные расходы последнего приобретателя парафина — Главхима». По мнению следователя, «всеми этими действиями в совокупности они помогали срыву новой экономической политики и вместе с другими такого же рода “коммерческими” дельцами пытались подорвать существование Советской власти»⁴. Отсюда следовало обвинение «в экономической контрреволюции»⁵. Это обвинение выходило за рамки здравого смысла хотя бы потому, что в операциях с парафином речь шла о сделке небольшого размера, которая никак не могла подорвать основы Советской власти.

Тем не менее Президиум ВЧК утвердил обвинительный акт и передал дело в Верховный трибунал. Чекисты не понимали сути перехода к нэпу и рыночной экономике и, как и в период «военного коммунизма», были склонны видеть в торговле спекуляцию и проявление экономической контрреволюции, а частных рассматривали как врагов. Даже после еще одного года работы в условиях нэпа, когда ВЧК была реорганизована в ГПУ, многие из них продолжали придерживаться традиций прошлого. В тезисах о роли госаппарата, подготовленных председателем ГПУ Ф. Дзержинским в марте 1923 г., он так охарактеризовал своих подчиненных: «Хотя и преданные делу коммунисты, но не имеющие понятия о хозяйственных вопросах вообще, о том, что такое наш нэп и наш гос. капитализм, в частности, а потому решающие вопросы преступлений вне времени и пространства без всяких хоз. перспектив, это наше ГПУ» (Голанд, 2006. С. 385–386).

Руководители НКВД и ВСНХ защищали своих сотрудников, но не могли игнорировать следствие ВЧК. Председатель ВСНХ П. Богданов 17 февраля 1922 г. подписал приказ по ВСНХ об ограничении использования частных посредников. В нем констатировалось, что сделки между государственными органами нередко проводятся через частных посредников, что приносит государству громадные убытки. Причины

³ ГАРФ, ф. 1005, оп. 1а, д. 340, л. 234.

⁴ Там же, л. 236.

⁵ Там же, л. 236 об.

этой практики излагались так: «Иногда это объясняется злоупотреблениями, иногда невозможностью найти вовремя продавца или покупателя» (Гуревич, Дмитриевский, 1922. С. 56). Обращалось внимание на то, что эта практика не прекратилась с созданием товарной биржи, так как «хозяйственные органы по-прежнему предпочитают совершать сделки на стороне, минуя биржу и поддерживая тем спекуляцию». Приказ обязывал их впредь каждую партию товара предлагать прежде всего на бирже и только в случае отсутствия биржевой сделки продавать самостоятельно, причем по цене не ниже биржевой. Здесь стоит подчеркнуть, что использование частных посредников не запрещалось полностью, потому что в условиях становления рыночной инфраструктуры, нехватки оборотных средств сохранялась потребность в их услугах.

Несмотря на этот приказ, через биржу еще несколько месяцев осуществлялась небольшая часть торговых операций. Причины этого были вскрыты в специальном обследовании торговых сделок 15 трестов, проведенном в середине 1922 г. Управлением регулирования торговли ВСНХ. Обследованные торговые органы ссылались «на неналаженность биржевого аппарата, на отсутствие на бирже нужных товаров удовлетворительного качества, на превышение спроса над предложением, в силу чего нет необходимости обращаться на биржу при продаже товаров, на отсутствие на бирже частных покупателей и продавцов» (Жирмунский, 1922. С. 62).

Противоречия в руководстве страны

После передачи дела в Верховный трибунал, где имелся собственный следственный отдел, его расследование продолжалось под влиянием указаний руководства страны по общему направлению деятельности Наркомата юстиции (НКЮ). Ключевым было большое письмо Ленина наркому юстиции Д. Курскому от 20 февраля 1922 г. о задачах Наркомюста в условиях нэпа. В нем он призывал усилить репрессии против политических врагов Советской власти и агентов буржуазии (особенно меньшевиков и эсеров). Но, кроме этих репрессивных мер, Ленин указывал на необходимость ужесточить борьбу против злоупотреблений нэпом. Он обращал внимание наркома на отсутствие судебных процессов против «мерзавцев», виновных в этих злоупотреблениях. Ленин поставил перед НКЮ, надзирающим за деятельностью судов, задачу научить их «карать беспощадно, вплоть до расстрела, и быстро за злоупотребления новой экономической политикой» (Ленин, 1977. С. 397). Он призывал «расширить применение государственного вмешательства в „частноправовые“ отношения... применять наше революционное правосознание» (Ленин, 1977. С. 398).

Такая фразеология из периода «военного коммунизма» кажется странной в директиве Ленина, считавшего развитие нэпа приоритетом. Правда, формулируя требования к нэпманам, он допускал: «Торгуй, наживайся, мы это тебе позволим». Однако тут же дополнял: «Но

второе подтянем твою обязанность быть честным, давать правдивые и аккуратные отчеты, считаться не только с буквой, но и духом нашего, коммунистического законодательства, не допускать ни тени отступления от наших законов» (Ленин, 1977. С. 399). Поэтому он предлагал НКЮ организовать ряд показательных процессов за злоупотребления нэпом, подчеркнув ответственность всех членов коллегии наркомата за их организацию и проведение.

Ленин ставил перед НКЮ задачу «добиться того, чтобы капитализм у нас был „вышколенный“, был „приличный“» (Ленин, 1977. С. 400). Но такой идеальный капитализм было невозможно вырастить в России после периода «военного коммунизма», в условиях экономического кризиса. В реалиях того времени, ссылаясь на дух закона, можно было оправдать любой произвол государства по отношению к частникам и вместо «приличного» капитализма получить отсутствие всякого капитализма. Ленин придавал большое значение этому письму, разослал его копии членам Политбюро и другим руководителям страны, а также поручил Курскому ознакомить ответственных работников Наркомюста с его содержанием.

Заметим, что его указания шли вразрез с линией, которую предлагала утвержденная Политбюро в январе 1922 г. комиссия по подготовке к Международной конференции в Генуе, открытие которой было намечено на апрель. Глава этой комиссии нарком по иностранным делам Г. Чичерин в начале февраля писал в ЦК РКП(б): «Те, кто мало имеют контакта с иностранным общественным мнением, не представляют себе, какое громадное значение иностранцы приписывают принятию нами точного и приемлемого для них гражданского и уголовного права»⁶. Имея в виду эту точку зрения, Ленин указывал Курскому: «Не поддаваться Наркоминделу, который по „должности“ тянет линию „приспособления к Европе“, а бороться с этой линией, вырабатывать новое гражданское право» (Ленин, 1977. С. 398).

Курский ответил Ленину 23 февраля 1922 г. Он сообщал, что «намечены три крупных экономических процесса в Верховном трибунале и ряд более мелких в нарсудах»⁷. «Парафиновое дело» должно было стать первым из них. Но не эта информация была главной в его письме. Суть ответа Курского состояла в следующей фразе: «По моему глубокому убеждению, линия НЭПО может быть выравнена лишь в том случае, если начать с экономических наркоматов и при этом отказаться от лозунга „развитие производительных сил во что бы то ни стало“, сводящегося к разбазариванию и привилегированному положению отдельных производственных групп»⁸.

Процитированный Курским лозунг принадлежал Ленину, с которым тот выступил всего за два месяца до этого на съезде Советов. Он решился критиковать этот лозунг в письме его автору, потому что воспринял ленинское письмо как отход от него, и в таком пони-

⁶ Российский государственный архив социально-политической истории (РГАСПИ), ф. 159, оп. 2, д. 15, л. 39.

⁷ РГАСПИ, ф. 2, оп. 1, д. 22841, л. 1 об.

⁸ Там же, л. 1.

мании он был не одинок среди партийной верхушки. Курский был не только наркомом юстиции, но и членом Центральной ревизионной комиссии ЦК партии, состоявшей из трех человек. По распределению обязанностей между ними он обследовал Секретариат ЦК и хорошо знал настроения в этом партийном органе. Известно было ему и об идее избрать после намеченного на конец марта партийного съезда генсеком Сталина, который также воспринял письмо Ленина как призыв к ужесточению внутривластного режима, соответствующий его взглядам. Показательно, что на следующий день после получения ленинского письма 21 февраля Сталин направил Ленину записку, в которой предлагал от своего имени и членов Политбюро Г. Зиновьева и Л. Каменева поставить его во главе Секретариата ЦК (Голанд, 2006. С. 98).

Заметим, что и Ленин в своем письме, и Курский в своем ответе на него вступили в противоречие с хорошо известным им важным положением К. Маркса в «Критике Готской программы». Критикуя содержащееся в программе германской социал-демократии требование «справедливого распределения трудового дохода», он заметил, что даже социалисты придерживаются самых разных представлений о «справедливом» распределении. Маркс четко сформулировал общий принцип: «Право не может быть выше, чем экономический строй и обусловленное им культурное развитие общества» (Маркс, 1959. С. 21). Применительно к нэпу этот принцип означал, что бессмысленно добиваться справедливости на основе принципа революционной целесообразности, а надо строить законодательство, обеспечивающее условия для восстановления экономики.

На первый взгляд, казалось, что Ленин действительно был готов публично отказаться от своего декабрьского лозунга, как предлагал Курский. В ходе выступления на заседании коммунистической фракции Всероссийского съезда металлистов 6 марта 1922 г., говоря о подготовке к конференции в Генуе, Ленин сказал: «Отступление в смысле того, какие уступки мы капиталистам делаем, закончено» (Ленин, 1982. С. 10). Это утверждение было договорной позицией перед конференцией в Генуе.

Заявление о конце отступления предназначалось прежде всего иностранным партнерам по конференции. Что касается внутренней политики, Ленин в этой речи выдвинул принципиально важное для развития нэпа предложение: «Нам нужно построить всю нашу организацию так, чтобы во главе коммерческих предприятий у нас не оказались люди, не имеющие опыта в этой области» (Ленин, 1982. С. 14). Развивая эту мысль, он указывал, что напрасно самых достойных коммунистов, которые не умеют торговать, посадили туда, куда надо ставить «расторопного, добросовестно относящегося к делу приказчика, который гораздо лучше справится со своей работой, чем самый преданный коммунист». Разумеется, это предложение не соответствовало лозунгу о конце отступления. Однако Курский и руководители Верховного трибунала не захотели вдаваться в тонкости ленинского подхода и проводить различие между его внешней и внутренней ориентацией. Они продолжали исходить из установок письма от 20 февраля,

в соответствии с которым и направляли расследование в следственном отделе Верховного трибунала.

Но даже для взаимоотношений с западными партнерами лозунг о конце отступления пришлось скорректировать. Стремление добиться в Генуе соглашения с западными странами для улучшения отношений и получения необходимых кредитов побуждало руководство страны идти навстречу их пожеланиям. Политбюро 22 марта 1922 г. утвердило меморандум о юридических мероприятиях правительства России с начала нэпа в области личных и имущественных прав граждан, который был разослан правительствам стран — участниц предстоящей конференции. В нем перечислялись уже принятые важнейшие нормативные акты, в частности, законы о свободе торговли, о реорганизации ВЧК в ГПУ и ограничении его полномочий, о запрете экспроприации частной собственности без возмещения, о разрешении организовывать иностранные и смешанные акционерные общества. Еще важнее было содержащееся в меморандуме сообщение о начале разработки кодекса имущественного гражданского права, который «принимает принципы, общепризнанные в этой области гражданскими законами на Западе, и налагает на договаривающиеся стороны, не исключая и правительственные органы, обязательство строго выполнять условия договора и определяет случаи, когда договора могут быть расторгнуты в судебном порядке» (Голанд, 2006. С. 186–187). В рамках подготовки этого кодекса Политбюро поручило Курскому «внести в СНК, а затем во ВЦИК провозглашение основных имущественных прав, которые признаются РСФСР, охраняются законом и защищаются судом» (Ленин, 1983. С. 633).

Проект такого документа под названием «Декларация основных положений об имущественных правах и их судебной защите» уже был разработан по поручению зампреда Совнаркома А. Цюрупы известным юристом Д. Постоловским, который пользовался доверием руководства страны, так как еще в начале века занимал видные посты в партии большевиков и в 1905 г. был членом ЦК РСДРП. Позднее он отошел от участия в партийных делах, работал как юрист, а после Октябрьской революции стал членом Государственной комиссии законодательных предположений при Совнарком. Постоловский был убежденным сторонником правового государства. В письме к Цюрупе от 24 февраля 1922 г. он перечислил принципиальные положения, из которых исходил при разработке проекта декларации: «1) Применение к договорам начала: „Все, что не запрещено законом, — то дозволено и пользуется судебной защитой“. 2) Договор может быть признан недействительным только судом и только в строго и заранее установленных законом случаях» (Ленин, 1970. С. 351). В объяснительной записке к проекту декларации Постоловский подчеркивал важный пункт декларации: при решении гражданских дел «суд руководствуется только законом... а социалистическое правосознание к решению споров, возникающих из сделок, свойственных капиталистическому гражданскому обороту, — не применимо»⁹.

⁹ РГАСПИ, ф. 2, оп. 1, д. 22841, л. 36 об.

Финал процесса

Следственный отдел Верховного трибунала проводил свое расследование в течение примерно месяца, зная о вышеперечисленных противоречиях в руководящих установках и выбрав жесткий курс. Следствие трибунала поддержало обвинения, которые были выдвинуты ВЧК в отношении работников НКВТ и ВСНХ. Правда, обвинения против нэпманов в экономической контрреволюции были сняты в силу явной антинэповской направленности и заведомой недоказуемости. Их обвиняли в том, что они «искусственным вздутием цен способствовали расстройству хозяйственного товарооборота страны, спекулятивному ажиотажу и затрудняли снабжение государственных предприятий необходимыми для их производства сырьем и материалами»¹⁰. Последнее обвинение было несправедливым: они не затрудняли, а облегчали снабжение. Следствие неправильно понимало механизм ценообразования в рыночных условиях. Рост издержек из-за комиссионных сам по себе не вел к росту цен, если рыночная цена, зависящая от соотношения спроса и предложения, установилась на более высоком уровне.

Обвинение было направлено против не только частных посредников, но и работников государственных органов, искажавших, по мнению следствия, цели нэпа. Вместе с тем следствие ВЧК и Верховного трибунала не скрывало враждебного отношения к частникам, вступая в противоречие с принципами нэпа. Судебная коллегия Верховного трибунала 21 марта 1922 г. утвердила обвинительное заключение. Проблема заключалась в том, чтобы борьба со злоупотреблениями нэпом не препятствовала приемлемой в условиях рыночной экономики торговой практике. В условиях гиперинфляции и нехватки оборотных средств было особенно важно не принимать ограничений, которые замедляли бы оборот товаров, и «парафиновое дело» подтвердило наличие этой опасности. В результате блокировки парафина на таможне после возбуждения расследования ВЧК этот нужный для производства товар надолго застрял там и не дошел до спичечного треста или другого предприятия. В день проведения заседания судебной коллегии газета «Известия ВЦИК» опубликовала в отделе рекламных сообщений объявление НКВТ, где государственным и кооперативным учреждениям предлагалась та же партия парафина. В объявлении подчеркивалось: «Посредников просят не являться».

Пленум трибунала 25 марта 1922 г. обязал председателя Верховного трибунала Н. Крыленко выступить обвинителем по этому делу. На следующий день в газете «Известия ВЦИК» появилась большая статья «„Нэпманы“ перед судом Верховного трибунала», подписанная инициалом К.: судя по всему, ее автором был Крыленко. В ней излагалось содержание подготовленного обвинительного заключения и ставились задачи, которые призван решить трибунал в ходе рассмотрения дела. Подчеркивалось, что надо будет решить вопрос о допустимости действий обвиняемых не только с точки зрения писаного права, но и из

¹⁰ ГАРФ, ф. 1005, оп. 1а, д. 341, л. 15.

соображений хозяйственной целесообразности. Ответ для автора был очевиден: «Процесс должен будет, таким образом, на практике разрешить спорный вопрос о пределах нашей экономической политики в области торговых отношений — вопрос, который давно уже беспокоит наших наиболее вдумчивых товарищей, возмущенных равно как той беспросветной наглостью, какую усвоил себе за последнее время спекулятивный капитал, так и той беспросветной наивностью, с какой идут вслед за ним и у него на поводу ряд наших учреждений и их ответственных руководителей, добиваясь в итоге результатов, прямо противоположных тем, кои имелись в виду при введении Советской власти новой экономической политики».

По сути, речь шла о курсе на ограничение развития нэпа. Это показал и сам судебный процесс, который открылся 30 марта 1922 г. Газета «Известия ВЦИК», подробно освещавшая процесс, писала, что он вызвал большой интерес, «в зале типичная НЭПовская публика». Понятно, что частные предприниматели внимательно следили за процессом, чтобы понять, будет ли дальше развиваться нэп. Но не только они, но и работники государственных органов и предприятий ожидали результата суда, который должен был указать пределы их самостоятельности. Все подсудимые отказались признать себя виновными, а допрошенные на заседании свидетели поддерживали их.

Крыленко в своей обвинительной речи, которую он опубликовал в 1923 г. в сборнике своих речей «За 5 лет», повторил обвинения против подсудимых, которые содержались в подготовленном обвинительном заключении. Но, кроме того, он выдвинул ряд общих положений, затрагивающих принципы нэпа. Он делал упор на важности государственного регулирования рынка, мотивируя это прежде всего необходимостью остановить гиперинфляцию: «Основное требование государства: оздоровить внутренний рынок и овладеть им: если же мы допустим такое положение вещей, что всякое наше торгующее предприятие раньше, чем продавать, будет узнавать, какая рыночная цена, и для того, чтобы „заработать“, будет продавать выше рыночной цены, мы получим еще большее вздувание цен — и только» (Крыленко, 1923. С. 415). По сути, он предлагал остановить рост цен с помощью административных мер, стремясь показать населению его виновников (неважно, действительных или мнимых).

Крыленко резко критиковал Селибера, который «позволил себе развивать перед нами знаменитую теорию о „коммерческой тайне“» (Крыленко, 1923. С. 426). По мнению обвинителя, государственное регулирование рынка при сохранении такого принципа невозможно. Еще одним препятствием для этого регулирования, по словам Крыленко, было наличие частных посредников, к которым «мы не можем относиться иначе как глубоко отрицательно» (Крыленко, 1923. С. 416). Такой подход свидетельствовал о том, что даже после года работы в условиях нэпа он не отказался от традиций периода «военного коммунизма», когда возглавлял экономическое управление ВЧК и боролся с частниками.

Адвокаты на судебном заседании убедительно отвергали обвинения в адрес подзащитных. Так, защищавший Риваша А. Тагер доказывал,

что «враждебный тон обвинителя к частному посредничеству противоречит писаному праву»¹¹. В качестве доказательства он использовал упомянутый выше «Меморандум советского правительства», изложение которого было опубликовано в «Известиях» 23 марта 1922 г. Он также высказал мысль, что государственное регулирование цен возможно только как увеличение предложения товаров госучреждениями.

Тем не менее 1 апреля трибунал вынес достаточно суровый приговор. Риваш получил пять лет заключения, работники госорганов — по одному году. Казалось бы, процесс завершился в соответствии с трендом на ограничение нэпа, который был намечен в обвинительном заключении и в статье в газете «Известия» от 26 марта. Однако неожиданно в заключительную часть приговора была добавлена фраза: «Трибунал определил приговор по данному делу представить на окончательное утверждение Президиума ВЦИК» (Крыленко, 1923. С. 430). Это решение в приговоре мотивировалось его принципиальным значением, а также «принимая во внимание общую неурегулированность и несогласованность действий всех торговых учреждений в их торговой деятельности в новом и трудном для них деле борьбы с частным капиталом в пределах допущенного Советской властью свободного товарооборота».

Объявленные в приговоре причины передачи приговора на утверждение высшего органа законодательной власти, независимо от их справедливости, безусловно, не объясняют такое беспрецедентное решение. Объяснение, на наш взгляд, заключается в событиях, которое произошло накануне вынесения приговора. Управляющий делами Совнаркома Н. Горбунов 31 марта 1922 г. направил Ленину записку, в которой сообщал, что нарком юстиции Курский отказывается выполнять цитированное выше решение Политбюро от 22 марта и вносить в Совнарком декларацию гражданских прав. Горбунов сообщил, как нарком объяснил ему по телефону свое поведение: «Для него постановление Политбюро не ясно и требует разъяснений. Он полагает, что декларация не нужна, так как отступление окончено»¹². Горбунов передал Ленину просьбу Цюрупы дать Курскому разъяснения, которых он добивается, а от себя добавил, что задержку Курским подготовки декларации иначе как саботажем назвать нельзя.

Ленин согласился с такой оценкой и в тот же день отправил Курскому резкое письмо. В нем он, упомянув ссылку на отмену отступления, писал: «Я вынужден поставить Вам на вид, что мотивировка такая есть насмешка и что волокита, проявленная и проявляемая Вами, недопустима. Предлагаю Вам в двухдневный срок максимум, т. е. не позже, чем к понедельнику утром, проект декларации гражданских прав представить т. Цюрупе» (Ленин, 1983. С. 222). Такая резкость, в общем не свойственная Ленину в общении с наркомом, объяснялась тем, что он, присутствуя на некоторых заседаниях проходившего в эти дни партийного съезда, увидел, что его лозунг о конце отступления, одобренный съездом, используется противниками развития нэпа. Так

¹¹ Известия ВЦИК. 1922. 2 апр.

¹² РГАСПИ, ф. 5, оп. 2, д. 50, л. 108.

как, выдвигая его, Ленин отнюдь не предполагал остановить все движение по пути нэпа, он постарался показать это своим коллегам. Кроме того, его разозлило стремление Курского выйти за пределы своих полномочий, которое проявилось в отказе выполнять решение Политбюро.

Гневное ленинское указание произвело должное впечатление. Курский уже на следующий день, в субботу 1 апреля, отправил Цюрупе требуемый проект. Одновременно он решил, что лучше разделить с Президиумом ВЦИК ответственность за приговор по «парафиновому делу», который отражал линию на отмену отступления и демонстрировал желание Верховного трибунала давать указания Наркомвнешторгу и ВСНХ по правильному толкованию нэпа, выходявшее за рамки его компетенции.

Президиум уже 6 апреля рассмотрел это дело. За пять дней в адрес ВЦИК пришло несколько ходатайств за осужденных. Руководители Наркомвнешторга и ВСНХ в своих обращениях доказывали, что их сотрудники не виноваты. Замнаркома внешней торговли А. Лежава так характеризовал управляющего оборотным фондом: «Селибер представляет пример исключительно преданного делу и честного работника, проявившего выдающуюся работоспособность, энергию, инициативу, деловитость и опытность. Потеря его для НКВТ исключительно тяжела»¹³. Он замечал, что обвинительный приговор был вынесен не по причине нарушения определенных законов и декретов, а в зависимости от того, правильно или нет, по мнению трибунала, НКВТ осуществлял торговую политику. Лежава подчеркивал, что по подобным вопросам «руководящие и единообразные директивы могут быть даны лишь в порядке инструкций и разъяснений высшими административными, законодательными и партийными органами, но никак не в порядке уголовных приговоров над отдельными подчиненными»¹⁴. Этот подход поддерживал и председатель ВСНХ Богданов, назвавший приговор по отношению к Фирсову и Левину «неправильным, как с формальной точки зрения, так и по существу несправедливым»¹⁵. В защиту Риваша выступил председатель правления Москуста А. Колегаев, подчеркнув, что считает его «весьма способным и честным торговым посредником»¹⁶. Свое ходатайство он, по всей видимости, согласовал с председателем Совета Москуста Троцким.

При рассмотрении приговора Президиум ВЦИК учитывал не только ходатайства руководителей заинтересованных ведомств, но и позицию Ленина, которая в марте значительно смягчилась по сравнению с февралем, когда он давал указание о подобных процессах. Неудивительно, что 6 апреля 1922 г. Президиум ВЦИК отменил приговор относительно всех осужденных и дело производством прекратил. В постановлении это решение объяснялось так: «Ввиду отсутствия в момент совершения осужденными вмененных им в вину деяний

¹³ ГАРФ, ф. 1235, оп. 39, д. 25, л. 45 об.

¹⁴ Там же, л. 46.

¹⁵ Там же, л. 61.

¹⁶ Там же, л. 30.

точных законоположений по этому вопросу и отсутствия корыстных целей со стороны осужденных должностных лиц»¹⁷.

Сообщение о решении Президиума ВЦИК было опубликовано в «Известиях ВЦИК» 11 апреля. Принципиально важно, что отмена приговора означала не помилование осужденных, а прекращение всего дела, то есть фактически была признана ошибочность действий Верховного трибунала. Это подтвердил Крыленко в предисловии к сборнику речей «За 5 лет»: «В первый раз в этом постановлении Советская власть встала на точку зрения, резко противоположную всей до тех пор проводившейся судебной политике и руководящим взглядам суда» (Крыленко, 1923. С. 11).

Отмена приговора означала приостановление рассмотрения подобных дел и поддержку важного принципа — наказание не по революционной целесообразности, а за нарушение принятых законов. При этом важно, чтобы принимались законы, которые расширяли права граждан, а не ограничивали их. Так и было до поры до времени. Сессия ВЦИК 22 мая 1922 г. приняла декрет «Об основных частных имущественных правах, признаваемых РСФСР, охраняемых ее законами и защищаемых судами РСФСР», который был опубликован в «Известиях ВЦИК» 18 июня.

Однако когда Ленин окончательно отошел от дел, в начале 1923 г. был принят декрет Совнаркома «О мерах к урегулированию торговых операций государственных учреждений и предприятий», который среди прочего запрещал приобретать товары с целью их перепродажи и проводить сделки между государственными организациями с помощью частного посреднического аппарата (Голанд, 2006. С. 367). В руководстве страны победила линия на ограничение самостоятельности трестов и борьбу с частным капиталом.

Это дало возможность Крыленко в цитированном предисловии к сборнику речей «За 5 лет» критически отозваться о решении Президиума ВЦИК, отменившем приговор Верховного трибунала. Он объяснил это решение тем, что в момент процесса не все отчетливо сознавали, что делается вокруг них. Но позднее власти разобрались: «Опыт дальнейшего показал, что приведенная в приговоре мотивировка была воспринята законодательными органами Советской власти полностью» (Крыленко, 1923. С. 12). Разумеется, дело было не в том, что власти прислушались к аргументам судебных работников. Наоборот, правоохранительная практика определялась общим политическим курсом руководства страны.

«Парафиновое дело» было уникальным: оно отразило разногласия в руководстве страны в понимании нэпа и целесообразности его углубления или ограничения. Конфликтовали между собой руководящие работники, занятые в экономике и считавшие главным приоритетом развитие производительных сил, с членами руководства, которые занимались контролем, партийной работой, правоохранительной деятельностью, выдвигавшими на первый план идеологические мотивы, стремление административными мерами не допустить роста частного

¹⁷ ГАРФ, ф. 1235, оп. 39, д. 25, л. 142.

капитала и обогащения нэпманов. В частности, правоохранительные органы были склонны причислять к злоупотреблениям нормальную в конкретных условиях хозяйственную практику, что тормозило решение приоритетной задачи — подъема экономики.

Однако они действовали под контролем политического руководства, а оно до поры до времени вмешивалось, чтобы ввести их деятельность в приемлемые для экономического развития страны рамки. Прежде всего благодаря тому, что Ленин обладал способностью отказываться от своих же установок, если проявлялись их негативные последствия, и принимал во внимание аргументы коллег, непосредственно занятых производством. После его ухода в руководстве усилились позиции деятелей, не считавших развитие экономики безусловным приоритетом. На этих людей опирался Сталин в борьбе за власть со своими оппонентами. Под лозунгом преодоления отрицательных сторон нэпа он со временем взял курс на централизацию всей экономической жизни и его свертывание.

* * *

«Парафиновая» история весьма поучительна. Конечно, с тех пор в нашей стране произошли кардинальные изменения, но психология людей изменилась мало. Известный французский ученый, лауреат Нобелевской премии по экономике 1988 г. М. Алле, много занимавшийся историческими исследованиями, утверждал: «Психология людей в основе своей остается одинаковой в любое время и в любом месте; настоящее определяется прошлым согласно инвариантным законам» (Алле, 1995. С. 69). И развивая свою мысль, он подчеркивал: «Если для понимания экономики необходимо было бы выбирать между владением экономической историей или владением математикой и статистикой, то следовало бы, бесспорно, выбрать первое. Но, естественно, для экономиста лучше всего владеть и тем и другим» (Алле, 1995. С. 91).

Из истории с расследованием продажи парафина, приговора по этому делу и его отмены можно извлечь определенные уроки и для современной ситуации в России. Как и тогда, общее направление деятельности правоохранительной системы, включая судебную систему, определяется общим курсом руководства страны. Президент В. В. Путин в своем послании Федеральному собранию 2019 г. высказал требование: «Добросовестный бизнес не должен постоянно ходить под статьей, постоянно чувствовать риск уголовного или даже административного наказания». Проблема в том, какой бизнес считать добросовестным. Как и почти 100 лет назад, предприниматели и правоохранители это понимают по-разному. Часто наше законодательство соткано из противоречащих друг другу норм, допускает различное толкование и не учитывает рыночных реалий.

Тут надо правильно выбирать приоритеты. Приговор по «парафиновому делу» был отменен, потому что приоритетным считалось развитие производительных сил. Сейчас также рост экономики должен стать главным приоритетом. Под эту задачу должны быть «заточены»

и законодательство, и судебная система, и деятельность правоохранительных органов. Расследование нарушений каких-то нормативных актов конкретным бизнесом еще до передачи дела в суд уже, как правило, наносит ущерб этому бизнесу, следовательно, и экономике в целом. В экономических делах важно не столько наказание нарушителей законов, сколько компенсация ими причиненного урона пострадавшим, а вред от нарушений должен сопоставляться с ущербом от расследования и наказания.

Руководствуясь принципом приоритета роста экономики, суд призван объективно рассматривать аргументы сторон, не становясь заранее на сторону обвинения (силовики). Незначительная доля оправдательных приговоров по делам в сфере экономики говорит о том, что этого пока нет. Отметим и профессиональную сложность таких дел, что требует привлечения квалифицированных независимых экспертов.

Призыв «прекратить кошмарить бизнес» повисает в воздухе, если он не подкрепляется действиями, предусматривающими ответственность за его невыполнение. В нашей политической системе властной вертикали все ветви власти по факту регулируются из одного центра. На примере отмены приговора по «парафиновому делу» в аналогичных условиях видно, что при наличии политической воли руководство страны может направить деятельность законодательной и судебной системы, а также правоохранителей в нужном для развития экономики направлении.

Список литературы / References

- Алле М. (1995). Экономика как наука. М.: Наука для общества. [Allais M. (1995). *Economics as a science*. Moscow: Nauka dlya Obshchestva. (In Russian).]
- Голанд Ю. М. (2006). Дискуссии об экономической политике в годы денежной реформы 1921–1924. М.: Экономика. [Goland Yu. M. (2006). *The discussions about economic policy during the monetary reform in 1921–1924*. Moscow: Ekonomika. (In Russian).]
- Жирмунский М. М. (1922). Государственное содействие развитию товарного оборота. М.: УРТ ВСНХ. [Zhirmunskiy M. M. (1922). *State assistance to the development of goods turnover*. Moscow: URT VSNH. (In Russian).]
- Гуревич С. А., Дмитриевский Н. П. (сост.) (1922). Законы о торговле. Т. 1. М.: Право и жизнь. [Gurevich S. A., Dmitrievsky N. P. (comp.) (1922). *Laws on trade*, Vol. 1. Moscow: Pravo i Zhizn. (In Russian).]
- Крыленко Н. В. (1923). За 5 лет. 1918–1922. Обвинительные речи. М., Петроград: Госиздат. [Krylenko N. V. (1923). *For 5 years. 1918–1922. The accusatory speeches*. Moscow; Petrograd: Gosizdat. (In Russian).]
- Ленин В. И. (1977). ПСС. Т. 44. М.: Политиздат. [Lenin V. I. (1977). *Complete works*, Vol. 44. Moscow: Politizdat. (In Russian).]
- Ленин В. И. (1982). ПСС. Т. 45. М.: Политиздат. [Lenin V. I. (1982). *Complete works*, Vol. 45. Moscow: Politizdat. (In Russian).]
- Ленин В. И. (1983). ПСС. Т. 54. М.: Политиздат. [Lenin V. I. (1983). *Complete works*, Vol. 54. Moscow: Politizdat. (In Russian).]
- Ленин В. И. (1970). Ленинский сборник. Т. 37. М.: Политиздат. [Lenin V. I. (1970). *Lenin's collection*, Vol. 37. Moscow: Politizdat. (In Russian).]
- Маркс К. (1959). Критика Готской программы. М.: Госполитиздат. [Marx K. (1959). *Critique of the Gotha program*. Moscow: Gospolitizdat. (In Russian).]

Power and business in the first years of NEP: The paraffin case

Yury M. Goland

Author affiliation: Institute of Economics, Russian Academy of Sciences
(Moscow, Russia). Email: golandyury@yandex.ru

The article discusses the relationship between authorities and business in 1921–1922 using the example of the litigation at the end of March 1922 at the Supreme Tribunal of All-Russian Central Executive Committee (VTsIK) accusing a group of employees of the People's Commissariat of Foreign Trade, Supreme Economic Council and private intermediaries in the sale and resale of imported paraffin at speculative prices. The uniqueness of this case was that the harsh sentence was quashed by the Presidium of VTsIK, and the case was dismissed. The deal lasted two weeks and was investigated by the *Cheka* and the Supreme Tribunal by denunciation of one of the customers who was dissatisfied with the growth in paraffin prices during this time. The process went in accordance with Lenin's directive to combat the abuse of NEP, although the defendants did not break the laws. Investigations and the court attributed normal trading practice to those abuses. It is shown that Lenin's instruction contradicted the principle of raising the productive forces at all costs previously put forward by himself. The article shows controversy between the leaders of economic departments, who spoke out in defense of the accused and for the development of NEP, and law enforcement officials who tried to limit NEP. The reasons for the cancellation of a severe conviction are analyzed. It is proposed how to use the lessons of the paraffin case to improve present relationships between business and authorities.

Keywords: new economic policy, NEP, abuse of NEP, hyperinflation, Supreme Tribunal.

JEL: B14, E31, E61, K12, K41, N84, P22.

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

Государство и национальная конкурентоспособность

(на примере ЕС)

М. В. Клинова

*Национальный исследовательский институт мировой экономики
и международных отношений имени Е. М. Примакова
Российской академии наук (Москва, Россия)*

В статье исследованы возможности и вклад государства в обеспечение конкурентоспособности экономики стран ЕС. Представлены различные определения понятия национальной конкурентоспособности и направления, по которым государство влияет на нее. Рассмотрены государственные закупки товаров и услуг, а также их разновидности. Подчеркивается важность косвенного влияния государства на конкурентоспособность страны за счет создания благоприятного инвестиционного климата, проведения структурной политики, установления ясных правил ведения бизнеса. Проанализированы возможности и способы регулирования государством деловой активности на основе ряда показателей международных организаций. Показано, как оно использует цифровизацию для повышения конкурентоспособности экономики. Рассмотрена роль государства и государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры, составляющей фундамент национальной конкурентоспособности. Сделан вывод о росте значения государства в обеспечении национальной конкурентоспособности, особенно в условиях пандемии COVID-19.

Ключевые слова: государство, Европейский союз, конкурентоспособность, государственные закупки, структурная политика, деловой климат.

JEL: F20, F43, F63, H54, H57, L32, L51, O25.

Существуют различные подходы к определению категории национальной конкурентоспособности, в том числе к оценке роли государства в ее обеспечении. С точки зрения макроэкономики имеет значение совокупность факторов, побуждающих его поддерживать национальную конкурентоспособность за счет высоких темпов роста экономики, повышения доходов на душу населения и на этой основе — уровня жизни, укрепления гарантий социальной защищенности.

Клинова Марина Вилениновна (marina.v.klinova@gmail.com), д. э. н., вед. н. с. ИМЭМО РАН.

Понятие национальной конкурентоспособности и пути ее обеспечения

Французские и австрийские эксперты подчеркивают «изменчивость», «аморфность и неопределенность» понятия конкурентоспособности наций (и регионов) (Pietrzyk, 2013; Aiginger, Vogel, 2015. Р. 497). Несмотря на различие вкладываемого в это понятие содержания¹, оно широко используется политиками, экономистами, предпринимателями и СМИ.

В отечественной литературе отмечено, что проблему национальной конкурентоспособности часто сводят к рассмотрению прагматических вопросов (Гринберг, 2006. С. 143), хотя ее потенциал определяется прежде всего развитием человеческого капитала. Вложения в него, по прогнозам Всемирного экономического форума (ВЭФ), станут в ближайшее десятилетие одним из важнейших факторов экономического роста (WEF, 2019. Р. 5, 8) и будут определять конкурентоспособность стран.

Национальная конкурентоспособность как субъективная категория, с трудом поддающаяся формальному измерению, отличается от количественно измеряемых «прагматических» критериев, например роста производительности труда, и не сводится к доле страны в мировом ВВП. Чтобы повысить национальную конкурентоспособность, «важно иметь образованное и физически здоровое общество» (WCO, 2012. Р. 4). Конкурентоспособность зависит от мотивации работников, мобилизации человеческого капитала, поскольку это единственный способ обеспечить устойчивый рост занятости, зарплат и уровня жизни, стабилизировать госфинансы.

Государство может влиять на национальную конкурентоспособность по двум направлениям. В первом случае оно создает условия, чтобы производимая в стране продукция соответствовала требованиям мировых рынков по ряду характеристик (включая качество и цену); во втором — стимулирует рост доходов на душу населения. Национальная конкурентоспособность одновременно и зависит от реальных доходов нации, и способствует их повышению. Страны конкурентоспособны, если при продаже произведенных на их территории товаров и услуг неуклонно увеличивается благосостояние граждан и тем самым — национальное богатство.

Можно согласиться с мнением директора МИРМ А. Бриса², что в мире нет ни одной нации, которая смогла добиться устойчивого успеха без поддержания благосостояния своего народа. Конкурентоспособность определяет, как страны, регионы и компании используют свои возможности для достижения долгосрочного роста, создания рабочих мест и повышения благосостояния.

Национальная конкурентоспособность, или «способность страны (региона, местности) достигать целей, помимо увеличения ВВП» (Aiginger et al., 2013. Р. 4), включает не только конкурентоспособность ключевых отраслей экономики (производства машин и оборудования, использования современных технологий). Важны эффективное функционирование институтов и учреждений, регулирование экономики, развитие инфраструктуры. В этом особая роль отводится государству. В качестве основных способов (путей)

¹ Так, ОЭСР понимает под ней способность страны в условиях свободной торговли и рынка производить товары и услуги, пользующиеся спросом на международных рынках, при одновременном увеличении реальных доходов населения в долгосрочном периоде; ВЭФ — способность страны поддерживать устойчивые темпы роста ВВП на душу населения. Согласно подходу Международного института развития менеджмента (МИРМ), это означает создание в стране среды, в которой обеспечивается устойчивая конкурентоспособность бизнеса.

² <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center/>

обеспечения им национальной конкурентоспособности выделим два: прямое участие в форме правительственных закупок товаров и услуг; косвенное (ключевое) — создание условий для ведения хозяйственной деятельности.

Государственные закупки (часть произведенных в той или иной стране товаров и услуг, закупаемых правительством или иными госструктурами за счет средств госбюджета посредством специальных контрактов) служат важным инструментом структурной и контрциклической политики. При помощи госзакупок, составляющих ежегодно примерно 21% ВВП ЕС, осуществляется значительная часть вложений государств-членов в обеспечение национальной конкурентоспособности³.

В силу своих масштабов госзакупки выступают объектом государственного регулирования на отраслевом, региональном и макроэкономическом уровнях — в 2018 г. на них пришлось 3,2 трлн евро⁴. Они важны для конкурентоспособности предприятий в отраслях, где государство выступает основным заказчиком-потребителем, особенно в энергетике, на транспорте, в ВПК, в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), здравоохранении. Эффективные госзакупки в странах ЕС также способствуют повышению национальной конкурентоспособности путем модернизации системы госуправления, увеличения капиталовложений, развития инфраструктуры.

Госзакупки — значимый фактор экономического роста и поддержки предпринимательской деятельности. Государство остается платежеспособным заказчиком, что особенно важно после Великой рецессии — финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., а также кризиса суверенных долгов еврозоны (2011–2013 гг.). Вынужденные урезания госбюджетов, меры жесткой экономии могут ухудшить благосостояние и снизить конкурентоспособность стран, что будет иметь негативные долгосрочные политические и социальные последствия. Кроме того, если на фоне длительного спада экономики и кризиса госфинансов правительства станут расходовать средства на удовлетворение повседневных нужд населения, то ресурсов для инвестиций будет недостаточно.

Еще больший ущерб экономике наносят принятые в связи с пандемией COVID-19 карантинные меры. В ЕС рецессия вместе с разрывом хозяйственных связей, усилением тенденций протекционизма стала очередным, после Брексита, испытанием, особенно в силу синхронности реакции стран-членов, повсеместного сокращения обмена товарами, услугами, человеческим капиталом.

Теоретически государство может осуществлять *трансграничные* закупки у предприятий любой страны ЕС. На практике к началу 1990-х годов лишь 2% прямых⁵ трансграничных госзакупок пришлось на предприятия других стран ЕС (Mougeot, Naegelen, 1992. Р. 70). Такую ситуацию можно сравнить с наличием нетарифных ограничений, поскольку де-факто поощрялись закупки у отечественных поставщиков. С развитием интеграционных процессов к 2015 г. число прямых трансграничных госзакупок (после снижения до 1,5% вследствие кризиса 2008–2009 гг.) выросло до 2,5%. В большинстве стран ЕС доля таких трансграничных контрактов по отношению к их общему числу оставалась ниже 5% из-за стремления государств поддержать производство

³ Сюда входят финансируемые из госбюджета расходы госучреждений на приобретение товаров и услуг для индивидуального и общественного потребления (бесплатные для населения услуги образования, здравоохранения, культуры, а также расходы на оборону, госуправление, дорожное хозяйство, фундаментальную науку, коммунальное хозяйство, услуги организаций, обслуживающих сельское хозяйство).

⁴ Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat/data/browse-statistics-by-theme>

⁵ Победитель тендера не находится в той же стране, что и заказчик, и не принадлежит какой-либо национальной структуре.

на своей территории и тем самым — национальную конкурентоспособность, а также «стратегическую автономию». Это особенно заметно в производстве продукции двойного назначения в условиях кризиса.

Как можно видеть, внутри ЕС государства нередко действуют по принципу «каждый сам за себя», но перед лицом третьих стран объединяют усилия на наднациональном уровне. Так, на средства создаваемого Европейского оборонного фонда ЕС с предполагаемым бюджетом 13 млрд евро на 2021–2027 гг. не сможет претендовать даже европейская дочерняя компания американской, канадской или британской группы. Для госзакупок такого рода (косвенных⁶) фирмы должны иметь инфраструктуру в ЕС; их решения не должна контролировать организация вне Союза. Подобная поддержка европейских компаний порождает обвинения со стороны США в протекционизме (Lagneau, 2019), но она способствует укреплению национальной конкурентоспособности в ЕС.

В задачи государства входит и *создание условий для ведения бизнеса* в виде благоприятного инвестиционного климата, проведения структурной политики, установления четких правил функционирования рынка. Государственная политика призвана формировать для предприятий и инвесторов (включая иностранных) среду, в которой выгодно вкладывать ресурсы в организацию и развитие производства, тем самым повышая национальную конкурентоспособность. Это особенно важно в условиях сокращения объемов прямых иностранных инвестиций (ПИИ)⁷.

Поддержка государством национальной конкурентоспособности ограничена правилами ВТО и ЕС. Чтобы эффективно участвовать во внутренней и международной конкуренции (см.: Сидоров, 2016), укреплять национальную конкурентоспособность, государства должны в условиях открытых рынков содействовать повышению производительности, прозрачности, эффективности работы регулирующих органов, поддерживать бизнес, включая малые и средние предприятия (МСП). Конкурентоспособность определяется не только эффективностью использования капитала, людских и природных ресурсов. Важно предложить самую благоприятную среду для ведения бизнеса (Porter, 2011. Р. 4). И хотя работа М. Портера посвящена США, ее положения можно экстраполировать на ЕС.

Международные оценки конкурентоспособности и роль государства

С 2003 г. Всемирный банк ежегодно публикует доклад об условиях ведения предпринимательской деятельности «Doing business». Основной его посыл для органов государственного управления — для обеспечения соблюдения и реализации прав собственности нужны четкие правила. В идеале предпринимательская деятельность должна осуществляться в ясных, предсказуемых условиях, с предоставлением в случае необходимости судебной защиты от злоупотреблений. Для улучшения условий ведения бизнеса государства совершенствуют свою нормативно-правовую базу.

⁶ Победитель тендера находится в той же стране, что и заказчик, но является дочерним предприятием иностранной компании.

⁷ В 2018 г. чистый приток ПИИ в ЕС уменьшился на 38% по сравнению с 2017 г. и составил менее половины от уровня 2015 г. Наиболее сильно ПИИ снизились в еврозоне, где была менее привлекательная доходность, сокращалось производство, наблюдалась неопределенность из-за Брексита. Чистый приток ПИИ упал до рекордно низкого уровня с момента введения евро в 1999 г. (WEF, 2020. Р. 21).

Под влиянием положений этого доклада государства провели свыше 3,5 тыс. реформ в сфере регулирования предпринимательской деятельности. В нем выделены пять направлений ее организации (суммарно 11 показателей), важных для измерения и поддержки государством национальной конкурентоспособности (World Bank, 2019. Р. IV, 2). Это: 1) инициация предпринимательства (организация бизнеса, регулирование рынка труда); 2) выбор места ведения бизнеса (получение разрешения на строительство, подключение к электросетям, регистрация прав собственности); 3) доступ к финансированию (получение кредита, защита прав миноритарных инвесторов); 4) повседневная деятельность (трансграничная торговля, уплата налогов); 5) создание безопасной среды для бизнеса (обеспечение исполнения контрактов, платежеспособности). Государство влияет на все пять направлений.

С 1979 г. ВЭФ измеряет конкурентоспособность наций и определяет ее как совокупность «институтов, политик и факторов», влияющих на уровень производительности страны (WEF, 2017. Р. 317), что позволяет поддерживать устойчивые темпы роста экономики в среднесрочной перспективе. В качестве основного фактора повышения доходов и благосостояния выделена производительность (*productivity*).

Согласно методике ВЭФ, индекс глобальной конкурентоспособности стран включает 12 показателей: институты, инфраструктуру, применение ИКТ, макроэкономическую стабильность, здравоохранение, формирование трудовых навыков и квалификации, товарный рынок; рынок труда; финансовую систему; емкость рынка; развитие бизнеса, способность к нововведениям (WEF, 2019. Р. V). Государство и его политика влияют на все показатели, особенно на качество институтов, инфраструктуры, финансовой системы, здравоохранения, трудовых навыков и квалификации работников.

В странах ЕС используются различные виды социально-экономической политики и меры госрегулирования для обеспечения национальной конкурентоспособности. В числе ее факторов — доля госрасходов в ВВП, величина ставок налога на прибыль корпораций, минимальная зарплата в соответствии с условиями коллективного договора, система социального обеспечения, регулирование розничной торговли и систем распределения, программы защиты окружающей среды и проч.

Как показывает история европейской экономики XX в., роль государства в обеспечении национальной конкурентоспособности повсеместно возрастала, расширялись его функции, усиливалось международное сотрудничество (Di Vittorio, 2006. Р. 335, 341, 352). В условиях обострения глобальной конкуренции, развития экономики знаний и цифровизации успех зависит от умения государств использовать появляющиеся возможности.

Получившая в конце XX в. распространение «Новая система управления» (*New Public Management*), нередко представляемая как неolibеральный идеологический феномен, была ответом не только на сокращение государственных расходов, но и на функциональные требования децентрализации, применения управленческих принципов частного сектора. Экономика начала эволюционировать в направлении открытости. Изменилась и роль государства: оно стало превращаться из ключевого игрока смешанной экономики в одного из акторов открытой рыночной экономики. В последнее десятилетие XX в. в странах с более открытой экономикой ежегодные темпы ее роста вдвое превосходили средний показатель. Либерализация торговли и инвестиций как часть национальной экономической стратегии была направлена на повышение благосостояния.

В условиях глобализации государства уже не могли, как раньше, жестко контролировать национальную и трансграничную хозяйственную деятель-

ность. Получить высококачественный продукт стало возможным только посредством «настоящего открытого диалога» между разработчиками и потребителями (Veltz, 2017. Р. 64). Традиционная модель опоры на крупные предприятия, реализацию вертикально централизованных национальных проектов под руководством государства при слабых горизонтальных связях уступила место более либеральной открытой модели.

В обеспечении национальной конкурентоспособности приоритетом становятся торговля новейшими достижениями техники и прямые инвестиции в виде трансграничного перемещения капитала, в том числе человеческого. Факторы взаимопроникновения рынков, производств, культурных традиций привели, с одной стороны, к усилению взаимозависимости экономик, а с другой — к необходимости поддерживать национальную конкурентоспособность на международном уровне. Уже в 1990-е годы решающее значение приобрели инновационная ценность продукции, лучшее управление и более современная организация производства, оптимальное использование ресурсов и новейших технологий (Клинова, 1996. С. 63).

В XXI в. европейские экономисты и политики стали корректировать хозяйственные модели, сочтя, что «либерализованные рынки не всегда эффективны и что провалы рынка могут быть существенными». В ряде сфер (в частности, инфраструктуры) была признана «необходимость более сильного государственного вмешательства» (OECD, 2019. Р. 6). Произошла смена парадигмы с признанием возрастающей роли государства. Экономика стран ЕС столкнулась с противоречием: потребностью, с одной стороны, в развитии и укреплении гибких горизонтальных связей, а с другой — в расширении вмешательства и поддержки государства. Особенно наглядно это проявляется в форс-мажорных обстоятельствах, как при пандемии COVID-19.

Усиление роли государства трактуется широко. Оно по-прежнему определяет комплекс институциональных механизмов, влияющих на поведение компаний, оставаясь при этом важным актором экономики и применяя различные методы регулирования, направленные на создание в средне- и долгосрочной перспективе условий для устойчивого динамичного роста экономики. Этого можно добиться, только обеспечив конкурентоспособность предприятий и отраслей на основе использования новейших достижений НТП.

Глобализация и либерализация, с одной стороны, стимулировали ускорение НТП, придавая импульс конкуренции, а с другой — усложнили обеспечение национальной конкурентоспособности. Изменилось значение двух ее разновидностей — статической и динамической. В последнем случае речь идет не столько о связи между стоимостью и ценами, как в первом, сколько о способности предприятий к инновационной деятельности и приобретению знаний, скорости адаптации к новым условиям рынка.

Государство должно в первую очередь поддерживать отрасли, которые могут успешно конкурировать с иностранными производителями на внутреннем и внешних рынках. Сокращение доли экспортных рынков рассматривается как опасная для страны «эрозия конкурентоспособности» (Veltz, 2017. Р. 25), поскольку идея изоляционизма, в том числе как реакция на пандемию COVID-19, с опорой только на собственные силы ведет к подрыву национальной конкурентоспособности. От проводимой государством структурной политики зависят два взаимосвязанных вида конкурентоспособности: а) *фирм* — конкурировать, чтобы обеспечить максимальную прибыль; б) *нации* в целом — повышать производительность, чтобы поддерживать высокий уровень жизни (Hatzichronoglou, 1996. Р. 3–4).

Конкурентоспособность, конкуренция и «кооперенция»

Французские исследователи считают конкурентоспособность наций или наднациональных образований тестом на «способность... на протяжении длительного времени обеспечивать высокий уровень доходов и занятости, постоянно действуя в условиях международной конкуренции» (Berthou, Crozet, 2011. Р. 108). Ученые предупреждали о риске усиления «новой конкуренции» — распространения новейших технологий как постоянно действующего условия конкурентоспособности (Albert, 1982. Р. 28).

ЮНКТАД признает конкуренцию основным двигателем конкурентоспособности (UN, 2002. Р. 4). Европейская комиссия (ЕК) подчеркивает не только национальный, но и глобальный контекст (EU SAM, 2012. Р. 2), поскольку тем самым стимулируются выход предприятия на новые рынки, внедрение инноваций, повышение производительности, что обеспечивает занятость и рост экономики. Есть мнение, что в национальном контексте конкурентоспособность может быть больше связана с экономическим ростом и производительностью, чем с конкуренцией в ее разных видах (двусторонней, региональной, многосторонней) (WCO, 2012. Р. 1). Подход ЕК представляется более инклюзивным.

ЕК не исключает помощь государства, нацеленную на устранение «провалов рынка» и достижение общественно значимых целей, в том числе внедрение «зеленых» технологий, развитие человеческого капитала, что в конечном счете содействует национальной конкурентоспособности стран ЕС, не подменяя, а дополняя и стимулируя частное предпринимательство. ЕК подчеркивает важность контроля для повышения эффективности и продуктивности государственной помощи с целью обеспечить развитие внутреннего рынка и поддержать конкурентоспособность компаний внутри ЕС и за его пределами. Здесь конкуренция выступает необходимым условием национальной конкурентоспособности (EU SAM, 2012. Р. 4–5).

Однако есть исключения из правил. В марте 2020 г. ЕК выпустила уведомление⁸, в котором признала обоснованной временную целенаправленную государственную поддержку предприятий, особенно МСП, банков, иных финансовых структур, в исключительных обстоятельствах, связанных со вспышкой COVID-19. ЕК указывает на риск серьезного спада, затрагивающего всю экономику ЕС. В документе подчеркивается необходимость тесной координации действий на уровне ЕС, чтобы гарантировать эффективность принимаемых государствами мер и целостность единого европейского рынка.

Еще в конце 1980-х — начале 1990-х годов большинство государств ставили задачу повысить национальную конкурентоспособность на первое место в своей экономической повестке. Самыми конкурентоспособными оказались страны с более дешевой рабочей силой. Не случайно, например, ФРГ и Франция после присоединения к ЕС бывших соцстран переместили часть своих производств в Польшу. Отчасти поэтому она, в отличие от партнеров по ЕС, сохранила в кризисный 2009 г. темпы прироста ВВП на уровне 2,8%.

Сейчас на первый план как один из основных факторов обеспечения национальной конкурентоспособности выходит НТП, стимулирующий инновации. В XX в. в сфере высоких технологий, наукоемких производств, например в микроэлектронике, ЕС отставал от Японии и США, в том числе из-за недостаточных расходов на НИР, нехватки персонала необходимой

⁸ Encadrement temporaire des mesures d'aide d'État visant a soutenir l'économie dans le contexte actuel de la flambée de COVID-19. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=OJ:C:2020:091I:FULL&from=EN#C12020091FR.01000101.doc>

квалификации. Государство в странах ЕС поддерживало главным образом действующие, а не новые проекты, стремясь увеличить конкурентные преимущества отдельных предприятий и традиционных отраслей: производители использовали значительные госсубсидии прежде всего для покрытия убытков, а не для повышения конкурентоспособности (CGP, 1997. Р. 53).

В XXI в. государство призвано создавать спрос и способствовать производству инновационных продуктов в различных областях; участвовать в финансировании НИР (дополняя, но не подменяя частные вложения), выделяя субсидии фирмам или стимулируя кооперацию в рамках государственных программ; создавать благоприятные условия для инновационных фирм. Инвестируя в фундаментальную науку, государство поддерживает инновации в частном секторе (EIB, 2019. Р. 109). В настоящее время оно обеспечивает конкурентоспособность промышленных фирм при сокращении прямого участия в их капитале.

Так, в Airbus⁹ ограничена роль государств в управлении, а их вмешательство в основном связано с вопросами национальной безопасности. Госзакупки поддерживают Airbus и другие компании отрасли. После реструктуризации и приближения стандартов управления компании к принятым в частных она стала неуклонно наращивать свою долю на мировом авиастроительном рынке¹⁰: с 30% в начале 1990-х годов, 42 — в 2015 г., 48 — в 2018 г. до 50% (по оценкам) в 2019 г. По прогнозам, в 2020 г. доля Airbus может превысить долю Boeing (Godoy Hilario, 2019). Однако пандемия COVID-19 обрушила рынок авиаперевозок и опосредованно — мировое авиастроение.

На начальном этапе Airbus во многом благодаря французским государственным инвестициям стала высокотехнологичной группой, опережая конкурентов в области создания систем электродистанционного управления, композитных материалов, волоконной оптики, лазерной сварки. Осуществляемые на протяжении более 40 лет инвестиции французского государства позволили компании к 2013 г. сравняться в гражданском авиастроении с американским Boeing (Endeweld, 2017).

Интернационализация производства развивается вместе с децентрализацией в рамках не только одной страны, но и всей мировой экономики — с системной организацией производства и формированием глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). Так, на участие Airbus в ГЦСС приходится 20–30% производства: около 80% стоимости продаваемой продукции производят 12 тыс. поставщиков (Banse, 2016. Р. 44). Это свидетельствует о взаимосвязях в «новом производственном пространстве», которое можно назвать «гипериндустриальным», а не «постиндустриальным», когда формируется «кооперенция» — синтез кооперации и конкуренции (Veltz, 2017. Р. 59, 89). ГЦСС уязвимы в условиях как «скрытой геополитической напряженности» (UN, 2019. Р. xv), так и чрезвычайных обстоятельств пандемии COVID-19, а значит, и здесь государство сохраняет свою роль.

Инфраструктура и ГЧП

Инфраструктура позволяет оптимизировать обмен товарами и услугами, выступая гарантом и основой национальной конкурентоспособности. Будучи ключевым фактором роста экономики и конкурентоспособности страны на

⁹ Пакет 26,3% акционерного капитала компании принадлежит Франции (11,1% у Sogepa), ФРГ (11,0% у GZbv) и Испании (4,2% у SEPI).

¹⁰ Такая динамика — не только заслуга Airbus, она связана и с проблемами Boeing, возникшими с самолетом 737 MAX.

национальном, региональном и местном уровнях, она требует инвестиций со стороны государства. Без поддержки последним *общественных благ*, включая инфраструктуру, сложно обеспечить рост производства и уровня жизни — важных факторов национальной конкурентоспособности. Это, в свою очередь, порождает потребность в сотрудничестве государства и частного капитала, в том числе в виде государственно-частного партнерства (ГЧП).

ГЧП базируется на теориях смешанной экономики, госрегулирования, общественного сектора (Варнавский, 2009. Т. 1. С. 10) и, в отличие от приватизации (передачи *активов* частному сектору), означает передачу части *функций* от государства частным операторам (путем концессий, лизинга, других форм ГЧП) (OECD, 2009. Р. 5). ГЧП сначала развивалось в отдельных отраслях (коммунальные услуги)¹¹, потом распространилось практически на всю инфраструктуру. Государства формируют стратегические направления развития инфраструктуры, а последняя, в свою очередь, выступает ключевым фактором модернизации общества, политики, экономики, национальной конкурентоспособности (Vleuten, Kaijser, 2006. Р. 5, 281, 301). При жестких ограничениях, накладываемых на расходы госбюджета на наднациональном уровне (Пактом стабильности и роста и Фискальным пактом)¹² (Сидорова, 2013), государство привлекает частный сектор для производства товаров и услуг, которые обычно поставляет госсектор. Приход в традиционные для государства сферы — коммунальные услуги, транспорт, энергетику, телекоммуникации — частного капитала позволил с участием и при гарантиях государства сочетать рыночные механизмы, частную инициативу и общественные интересы.

В сетевых отраслях производственной инфраструктуры ГЧП может заменить приватизацию, нацеленную на разделение функций владения и регулирования. При этом в сфере служб общего экономического значения (СОЭЗ)¹³ приватизация возможна. Термин СОЭЗ связан с гибким подходом к форме собственности — объект инфраструктуры может быть и государственным, и частным, и смешанным, но служит обществу, включая поддержание национальной конкурентоспособности.

СОЭЗ в странах ЕС действуют в ряде секторов: связь (в том числе доступ к широкополосному интернету), энергоснабжение, пассажирские перевозки, медицинское страхование, здравоохранение, финансовые услуги. СОЭЗ встроены в социально-экономический и правовой формат отдельных стран и ЕС в целом, влияют на конкурентоспособность стран и опосредованно — межгосударственного объединения, скрепляя рыночно-интеграционное пространство и облегчая связи между рыночными агентами и гражданами.

Обеспечение доступа к инфраструктуре приобретает особую роль в интеграционном объединении. Оно способно дать дополнительный импульс подъему национальной конкурентоспособности. Инфраструктура в странах с разными социально-экономическими моделями взаимодействия государства и частного капитала стимулирует сплочение (*cohesion*) в ЕС. Евроинтеграция показала, как сочетание национальных интересов может создать синергию на наднациональном уровне.

¹¹ Так, во Франции государство с XVI в. старалось за свой счет и под своим контролем привлекать частных предпринимателей к развитию коммунальных услуг, экономики в целом. Первая концессия во Франции была предоставлена в 1554 г. А. де Крапонну (Adam de Craponne) для строительства канала (Delalleau, 1835. Р. 177).

¹² Эти ограничения временно ослаблены для борьбы с пандемией COVID-19.

¹³ В 1990-е годы отрасли инфраструктуры получили в ЕС название «службы общественного значения» (СОЗ). Позднее понятие уточнили, выделив «службы общего экономического значения» (СОЭЗ) рыночного характера.

С начала 2000-х годов через механизмы ГЧП государство участвует в проектах Трансъевропейских сетей на транспорте, в энергетике и телекоммуникациях, нацеленных на создание единого рынка и социально-экономическое сплочение. С 1990-х годов в ЕС финансово закрыто¹⁴ 1749 ГЧП-проектов на общую сумму 336 млрд евро. Большинство из них осуществляется в сфере транспорта: в 2016 г. на нее пришлось $\frac{1}{3}$ ежегодных вложений, больше, чем в здравоохранении и образовании (ЕСА, 2018. Р. 9).

Приватизация в промышленности в 1990-е и ГЧП в инфраструктуре в 2000-е годы стали способом обеспечить национальную конкурентоспособность. Основное бремя расходов на эти проекты легло на страны-члены, а не на ЕС в целом. В 2000–2014 гг. всего 84 ГЧП-проекта совокупной стоимостью 29,2 млрд евро получили от ЕС 5,6 млрд евро (ЕСА, 2018. Р. 9).

В эпоху цифровизации важнейшую роль играют телекоммуникации, особенно ИКТ, где эксплуатационные издержки значительно ниже затрат инвесторов. Глобальные высокотехнологичные компании используют открытые для цифровизации границы для интеграции ГЦСС, но также бросают вызов некоторым компетенциям национальных государств. «Технологическое господство и будущая национальная конкурентоспособность идут рука об руку» (WEF, 2020. Р. 64).

Если в США, на родине интернет-гигантов GAFA (Google, Amazon, Facebook, Apple), прибыль реинвестируется, происходит «кругооборот капиталов», то европейским фирмам приходится во многом рассчитывать на инвестиции государства (Veltz, 2017. Р. 68). Без его поддержки обеспечить национальную конкурентоспособность ЕС в этой сфере не удастся.

ИКТ становятся новым лицом ГЧП в инфраструктуре, стимулируют конкурентоспособность с помощью инновационных технологий, а государство в обмен на доступ к создаваемой частными компаниями инфраструктуре может предоставить поддержку на рынке для ведения бизнеса. Это сотрудничество взаимовыгодное и в случае успеха позволяет европейским ИТ-компаниям укреплять конкурентные позиции внутри страны и за пределами ЕС.

Особое внимание в сфере ИКТ уделяется кибербезопасности, где специалисты подчеркивают необходимость «дополнительной поддержки» государственно-частных проектов, взаимодействия с небольшими технологическими компаниями, МСП, в том числе при выработке ответов на существующие террористические угрозы (Хэдли, 2017. С. 59). В перечне из 40 вопросов доклада ВЭФ о глобальных рисках в 2020 г. по сравнению с 2019 г. респонденты дважды упомянули кибератаки (в том числе опасность для функционирования инфраструктуры — 76,1% опрошенных, пятый по значению риск в 2020 г.). Взаимозависимость в цифровой сфере меняет характер международной и национальной безопасности, при этом возникают три серьезных вопроса: как защитить жизненно важные объекты инфраструктуры, отстоять общественные ценности, предотвратить эскалацию межгосударственных конфликтов. Кибератаки на инфраструктуру стали «новой нормальностью» в энергетике, здравоохранении, транспортной сфере. Рisku подвержены и государственный, и частный секторы (WEF, 2020. Р. 63, 65, 89). На этом фоне трудно переоценить роль государства в обеспечении кибербезопасности.

Успех ГЧП зависит и от состояния общехозяйственной конъюнктуры в стране и мире. Великая рецессия и последовавший за ней кризис суверенных долгов еврозоны обусловили общее снижение инвестиций в инфраструктуру ЕС (включая государственные), а также стагнацию рынка ГЧП-проектов, с помощью которых страны ЕС в последние десятилетия ее

¹⁴ Под финансовым закрытием понимается заключение соглашений между частным партнером и банками, необходимых для достаточного финансирования проекта.

развивали. После циклического спада, осложненного финансовым кризисом, Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) отметил недостаточные вложения в инфраструктуру через ГЧП, особенно в сферах транспорта и коммунальных услуг. В 2009–2017 гг. совокупные вложения в инфраструктуру снизились в ЕС примерно на 15% ВВП (ЕИБ, 2019. Р. 66–67) и оставались ниже докризисного уровня. Это замедляет восстановление экономики, негативно сказывается на создании рабочих мест, долгосрочных перспективах роста и национальной конкурентоспособности.

В ЕС также наблюдалась разнонаправленная динамика частных и государственных вложений. В первую волну спада в 2008–2009 гг. госинвестиции в инфраструктуру сыграли поддерживающую роль, оставаясь стабильными, и служили инструментом контрциклической политики, а частные инвестиции сократились. Во вторую волну спада (кризиса суверенных долгов) государственные вложения снизились, сыграв проциклическую роль, а частные, напротив, оживились. В целом с 2013 г. и частные, и государственные инвестиции пусть слабо, но росли (Paterson-Jones, 2019. Р. 59).

По оценкам Глобального инфраструктурного центра, созданного по инициативе G20 при участии ЕС (половина из выбранных для исследования 17 стран ОЭСР — члены ЕС), увеличение госинвестиций оказывает статистически значимое и продолжительное влияние на объем производства, стимулирует частные вложения, сокращает безработицу. Их прирост на 1 п. п. ВВП увеличивает производственные мощности примерно на 0,4% в том же году, а ввиду долгосрочного эффекта прироста госинвестиций через четыре года прибавка составит 1,5% (Abiad et al., 2015. Р. 10).

* * *

Роль государства в обеспечении национальной конкурентоспособности менялась на протяжении последних десятилетий XX в. и первых двух десятилетий XXI в. В условиях цифровизации экономики поддержка все больше переносится в область высоких технологий, в том числе в инфраструктуру — традиционной сфере ответственности государства. Наряду с транспортной составляющей с помощью государства получает развитие ГЧП в ИКТ. При росте конкуренции на мировых рынках национальная конкурентоспособность по-прежнему определяется качеством функционирования создаваемых государством институтов в стране и ее успешным встраиванием в международные экономические организации и цепочки создания стоимости. Без этого невозможно обеспечить национальную конкурентоспособность как основу повышения благосостояния, которое, в свою очередь, выступает двигателем национальной конкурентоспособности. Экономические последствия пандемии COVID-19 2020 г., «черного лебедя» для мировой экономики, как и эффективность государственных мер поддержки бизнеса и населения, еще предстоит оценить, но уже сейчас ясно, что принятые меры и затраты на них беспрецедентны в новейшей экономической истории.

Список литературы / References

- Варнавский В. Г. (2009). Государственно-частное партнерство. М.: ИМЭМО РАН. [Varnavsky V. G. (2009). *Public-private partnership*. Moscow: IMEMO RAS. (In Russian).]

- Гринберг Р. С. (2006). Многоликая конкурентоспособность // Экономическая наука современной России. № 3. С. 142–145. [Grinberg R. S. (2006). Many-sided competitiveness. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii*, No. 3, pp. 142–145. (In Russian).]
- Клинова М. В. (1996). Государство и конкуренция в едином европейском пространстве // Европейский Союз: новый этап интеграции. М.: ИНИОН РАН. С. 61–88. [Klinova M. V. (1996). State and competition in a single European space. In: *European Union: A new stage of integration*. Moscow: INION RAS, pp. 61–88. (In Russian).]
- Сидоров А. А. (2016). Трансатлантическая интеграция и проблемы конкурентоспособности развитых стран // Вестник МГИМО-Университета. № 3. С. 249–257. [Sidorov A. A. (2016). Transatlantic integration and competitiveness problems in developed countries. *Bulletin of MGIMO University*, No. 3, pp. 249–257. (In Russian).]
- Сидорова Е. А. (2013). От Пакта стабильности и роста к Фискальному пакту // Экономические стратегии. № 1. С. 102–111. [Sidorova E. A. (2013). From the stability and growth pact to the fiscal pact. *Economic Strategies*, No. 1, pp. 102–111. (In Russian).]
- Хэдли А. (2017). Противодействие использованию ИКТ в террористических целях // XI Международный форум «Партнерство государства, бизнеса и гражданского общества при обеспечении международной информационной безопасности», Гармиш-Партенкирхен, 24–27 апреля. С. 57–62. [Hadley A. (2017). ICT4peace on tech against terrorism. *XI International Forum "Partnership of state authorities, civil society and the business community in ensuring international information security"*, Garmisch-Partenkirchen, April 24–27, pp. 57–62. (In Russian).]
- Abiad A., Furceri D., Topalova P. (2015). The macroeconomic effects of public investment: Evidence from advanced economies. *IMF Working Paper*, No. 15/95. <https://doi.org/10.5089/9781475578874.001>
- Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J. (2013). Competitiveness under new perspectives. *WIFO Working Paper*, No. 44.
- Aiginger K., Vogel J. (2015). Competitiveness: From a misleading concept to a strategy supporting beyond GDP goals. *Competitiveness Review*, Vol. 25, No. 5, pp. 497–523. <https://doi.org/10.1108/CR-06-2015-0052>
- Albert M. (1982). *Le pari français*. Paris: Seuil.
- Bance Ph. (dir.) (2016). *Quel modèle d'État stratège en France?* Paris: PURH.
- Berthou A., Crozet M. (2011). Les ressorts de la compétitivité. In: CEPII. *L'économie mondiale 2012*. Paris: La Découverte, pp. 104–118.
- CGP (1997). *Choix de la politique commerciale dans le cas de la concurrence imparfaite*. Paris: Commissariat général du plan.
- Delalleau Ch. (1835). Des droits et des obligations des concessionnaires des travaux publics. *Revue de législation et de jurisprudence*. Vol. 1, pp. 177–357.
- Di Vittorio A. (ed.) (2006). *An economic history of Europe. From expansion to development*. London; New York: Routledge.
- ECA (2018). *Public private partnerships in the EU: Widespread shortcomings and limited benefits*. Luxembourg: European Court of Auditors.
- EIB (2019). *Investment report 2019/2020. Accelerating Europe's transformation*. Luxembourg: European Investment Bank.
- Endeweld M. (2017). Airbus, d'un projet européen a un groupe global. *Marianne*, 14.12.
- EU SAM (2012). *State aid modernisation*. Brussels: European Commission, 8.5.
- Godoy Hilario P. M. (2019). Part de marché d'Airbus et Boeing dans le secteur de l'aviation commerciale 2015–2020. *Statista*, 25 sept.
- Hatzichronoglou Th. (1996). Globalisation and competitiveness: Relevant indicators. *STI Working Papers*, No. 5. Paris: OECD.
- Lagneau L. (2019). Les États-Unis critiquent les initiatives de l'UE en faveur de l'industrie européenne de la défense. *Zone Militaire*, 15 Mai. <http://www.opex360.com/2019/05/15/les-etats-unis-critiquent-les-initiatives-de-lue-en-faveur-de-lindustrie-europeenne-de-la-defense/>
- Mougeot M., Naegelen F. (1992). L'ouverture des marchés publics dans la Communauté économique européenne. *Politiques et Management Public*, Vol. 10, No. 2, pp. 61–80. <https://doi.org/10.3406/pomap.1992.3052>

- OECD (2009). *Privatisation in the 21st century: Recent experiences of OECD countries*. Paris.
- OECD (2019). *Beyond growth: Towards a new economic approach*. Report of the Secretary General's Advisory Group on a New Growth Narrative. Paris, 12 September.
- Paterson-Jones N. G. (2019). Tackling Europe's infrastructure needs: The European Fund for Strategic Investments. *Journal of Mega Infrastructure & Sustainable Development*, Vol. 1, No. 1, pp. 54–78.
- Pietrzyk N. (2013). La compétitivité, un concept à utiliser avec précaution. *Les Echos*, 09 Octobre.
- Porter M. E. (2011). *State competitiveness: Creating an economic strategy in a time of austerity*. National Governors Association Winter Meeting, Washington, DC, February 26.
- UN (2002). *Liens entre la concurrence, la compétitivité et le développement. Note thématique du secrétariat*. Genève: CNUCED.
- UN (2019). *World economic situation and prospects 2019*. New York: United Nations.
- Veltz P. (2017). *La société hyper-industrielle*. Paris: Seuil.
- Vleuten E. van der, Kaijser A. (2006). *Networking Europe: Transnational infrastructures and the shaping of Europe, 1850–2000*. Sagamore Beach, MA: Science History Publications.
- WCO (2012). *The contribution of customs to economic competitiveness*. Kyoto: Research and Strategies Unit.
- WEF (2017). *Global competitiveness report*. Geneva: World Economic Forum.
- WEF (2019). *Global competitiveness report*. Geneva: World Economic Forum.
- WEF (2020). *Global risks report 2020*. Geneva: World Economic Forum.
- World Bank (2019). *Doing business 2019*. Washington, DC.

The state and national competitiveness (The case of EU)

Marina V. Klinova

Author affiliation: Primakov National Research Institute of
World Economy and International Relations, RAS (Moscow, Russia).
Email: marina.v.klinova@gmail.com

The article aims to explore the possibilities and contribution of the state in ensuring the competitiveness of the economy of the EU countries. Various definitions of the concept of national competitiveness are presented as well as directions in which the state affects national competitiveness. Among the latter, state procurements of goods and services and their varieties are considered. Special importance of the indirect influence of the state on the country's competitiveness in the form of creating favorable investment climate, pursuing structural policy, and establishing clear rules for doing business is emphasized. The analysis of the possibilities and methods of state regulation of business activities based on a number of indicators of international organizations is presented. The use of new opportunities by the state in the context of digitalization of the economy to ensure competitiveness is highlighted. The role of the state and PPP in the development of infrastructure, which serves as a guarantor and stimulator of national competitiveness, is examined. The conclusion is made that the role of the state in national competitiveness is increasing, especially under the spread of COVID-19.

Keywords: state, EU, competitiveness, public procurement, structural policy, business climate.

JEL: F20, F43, F63, H54, H57, L32, L51, O25.

Льготная подписка для физических лиц

Извещение	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000256, БИК 044525256 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2020 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">4800—00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2020 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2020 г. (для подписчиков из РФ)	4800—00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2020 г. (для подписчиков из РФ)	4800—00				
Кассир					
Квитанция Кассир	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000256, БИК 044525256 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2020 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">4800—00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2020 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2020 г. (для подписчиков из РФ)	4800—00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2020 г. (для подписчиков из РФ)	4800—00				

На II полугодие 2020 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть вдвое дешевле обычной подписки через местное почтовое отделение.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта в Интернете www.vopresco.ru, где выложены также квитанции **для подписчиков из стран СНГ и на годовую подписку**);
- **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- предъявив паспорт, оплатите квитанцию в любом банке или воспользуйтесь указанными в ней реквизитами для оплаты банковской картой. Оплаченная квитанция (электронный чек) является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки;
- копию оплаченной квитанции (электронный чек) пришлите в Редакцию по факсу, электронной или обычной почте, укажите свой телефон для связи.

Журналы будут доставляться Вам заказной бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

E-mail: mail@vopresco.ru. Телефон для справок: +7 (499) 956-01-43

ЛЬГОТНАЯ ПОДПИСКА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2020 II полугодие
ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2020 II полугодие

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
 Корректор — **Л. Пущаева**

Учредители: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“»; Институт экономики РАН.
Издатель: НП «Редакция журнала „Вопросы экономики“». Журнал зарегистрирован в Госкомитете РФ по печати, рег. № 018423 от 15.01.1999. **Адрес издателя и редакции:** 119606, Москва, просп. Вернадского, д. 84. **Тел./факс:** (499) 956-01-43. **E-mail:** mail@vopreco.ru

Индекс журнала: в каталоге агентства «Роспечать» — 70157; в каталоге «Подписные издания» Почты России — П6302. Цена свободная.

Подписано в печать 31.07.2020. Формат 70 × 108¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 720 экз.

Отпечатано в АО «Красная Звезда». Адрес: 125284, Москва, Хорошевское шоссе, д. 38. Тел.: (495) 941-34-72, (495) 941-28-62. www.redstarph.ru. Заказ № 2343-2020.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку.

© НП «Вопросы экономики», 2020.