

Вопросы ЭКОНОМИКИ™

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

Трендовая инфляция в российской экономике

**Централизация и регионализация
минимальных заработных плат**

**Парадигмы экономического мышления:
постсоветский опыт**

1

2 0 2 3

ВСЕРОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

Вопросы ЭКОНОМИКИ

TM

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ВЫХОДИТ С 1929 г.

январь

1

2023

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, 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

January **1** 2023

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 National Research 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

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

© 2023 NP "Voprosy Ekonomiki". All rights reserved.

Макроэкономика

- С. М. Дробышевский, М. В. Казакова, Е. В. Синельникова-Мурылева, П. В. Трунин, Н. Д. Фокин** — Трендовая инфляция: оценки для российской экономики 5
- С. Р. Моисеев** — Денежное агрегирование: концепция, критика и современные альтернативы..... 26

Экономика труда и социальной сферы

- А. Г. Комиссаров** — Меритократический принцип отбора управленческих кадров: исторический аспект и современное применение 45
- В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников** — Эволюция структуры рабочих мест в России: поляризация, улучшение, застой? 59
- А. Л. Лукьянова** — Централизация и регионализация минимальных заработных плат: российский опыт..... 86

Микроэкономика

- Д. Э. Коноплев** — Парадигмы экономического мышления в журналистике: опыт постсоветских преобразований 105

Дискуссионный клуб

- А. И. Колганов** — Критика трудовой теории стоимости: новый взгляд на старую полемику 123
- О. Э. Бессонова** — Влияние идеологии на выбор институциональной модели России: ретроспектива и прогноз..... 132

Научные сообщения

- А. С. Танасова, Е. Ю. Соколова, И. Г. Шандра, А. В. Чигирева** — Налоговый и валютный факторы неравенства (*к постановке проблемы*)..... 146

Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики»..... 160



CONTENTS

Macroeconomics

- S. M. Drobyshevsky, M. V. Kazakova, E. V. Sinelnikova-Muryleva, P. V. Trunin, N. D. Fokin** – Trend inflation: Estimates for the Russian economy 5
- S. R. Moiseev** – Monetary aggregation: Concept, critics and modern alternatives 26

Labor and social economics

- A. G. Komissarov** – Meritocratic principles of governmental officials selection: Historical aspect and modern applications 45
- V. E. Gimpelson, R. I. Kapeliushnikov** – Job structure evolution in Russia: Polarization, upgrading, stalemate? 59
- A. L. Lukyanova** – Centralization and regionalization of minimum wages: Evidence from Russia 86

Microeconomics

- D. E. Konoplev** – Paradigms of economic thinking in journalism: The post-Soviet transformations' experience 105

Debating society

- A. I. Kolganov** – Criticism of the labor theory of value: A new look at the old controversy 123
- O. E. Bessonova** – The influence of ideology on the choice of Russia's institutional model: Retrospective and forecast 132

Research notes

- A. S. Tanasova, E. Y. Sokolova, I. G. Shandra, A. V. Chigireva** – Tax and foreign exchange factors of inequality (*To posing a problem*) 146

Макроэкономика

Трендовая инфляция: оценки для российской экономики*

С. М. Дробышевский¹, М. В. Казакова²,
Е. В. Синельникова-Мурылева²,
П. В. Трунин^{1,2}, Н. Д. Фокин²

¹ *Институт экономической политики имени Е. Т. Гайдара*
(Москва, Россия)

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

В работе оценивается траектория трендовой инфляции для России. Обсуждаются меры инфляции, используемые в макроэкономических моделях, а также теоретико-эмпирические модели, включающие показатель трендовой инфляции для анализа денежно-кредитной политики. Приводится обзор использования этого показателя монетарными властями развитых стран и стран с формирующимся рынком. На основе методологии оценки трендовой инфляции с помощью моделей ненаблюдаемых компонент, фильтра Калмана и с включением структурных факторов получена ее траектория для российской экономики с начала 2001 по конец 2021 г. Приводятся историческая декомпозиция циклической инфляции на структурные шоки, а также декомпозиция дисперсии ошибки ее прогноза на рассмотренные шоки на 24 месяца вперед. Результаты эконометрического анализа свидетельствуют о постепенном снижении уровня трендовой инфляции до 4% в год после кризиса 2015 г. и ее дальнейшей стабилизации на этой отметке. Ситуацию

Дробышевский Сергей Михайлович (dsm@ier.ru), д. э. н., директор по научной работе Института Гайдара; *Казакова Мария Владимировна* (kazakova@ganepa.ru), с. н. с. Центра изучения проблем центральных банков Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС; *Синельникова-Мурылева Елена Владимировна* (e.sinelnikova@ganepa.ru), к. э. н., с. н. с. Центра изучения проблем центральных банков ИПЭИ РАНХиГС; *Трунин Павел Вячеславович* (pt@ier.ru), д. э. н., директор Центра изучения проблем центральных банков ИПЭИ РАНХиГС, руководитель направления «Макроэкономика и финансы» Института Гайдара; *Фокин Никита Денисович* (fokinikita@gmail.com), н. с. Центра математического моделирования экономических процессов ИПЭИ РАНХиГС.

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

2022 г. можно анализировать по аналогии с периодом 2014–2015 гг., ожидая возврата трендовой и фактической инфляции к докризисным значениям 2022 г. в течение одного года (к марту 2023 г.).

Ключевые слова: трендовая инфляция, инфляция, монетарная политика, инфляционное таргетирование, модель ненаблюдаемых компонент.

JEL: C22, E43, E47, E52.

Теория и практика трендовой инфляции

Лаг денежно-кредитной политики (ДКП; время между изменением инструмента ДКП и реакцией инфляции) не позволяет управлять инфляцией на коротком горизонте, поэтому гибкий режим ее таргетирования ориентирован на достижение целевого показателя в среднесрочном периоде и закоривание инфляционных ожиданий. Для успешной реализации монетарной политики важно разделять краткосрочные шоки инфляции, которые пройдут самостоятельно и не требуют вмешательства со стороны центрального банка (ЦБ), и колебания инфляции, носящие длительный характер и потенциально требующие корректировки за счет мер ДКП. Следовательно, мониторинг динамики цен должен опираться на информативный и качественный показатель, исключая краткосрочные немонетарные шоки. Таковым может быть трендовая инфляция, которая, как правило, отражает среднесрочное инфляционное давление и используется ЦБ при прогнозировании общего инфляционного тренда.

Трендовая инфляция служит важной составляющей современных монетарных моделей. В макроэкономических исследованиях существует несколько ее трактовок. Часть авторов отождествляют понятия трендовой (trend) и базовой (core, baseline, underlying) инфляции (см.: Ball et al., 1990; Ascari, Sbordone, 2014). Некоторые (Rich, Steindel, 2007) подчеркивают, что со временем динамика базовой инфляции должна соответствовать динамике трендовой, которая оценивается как долгосрочный тренд общего уровня инфляции, то есть быть хорошим индикатором этого тренда (Clark, 2001). Кроме того, в отдельных случаях исследователи привязывают трендовую инфляцию к инфляции, таргетируемой ЦБ, подчеркивая, что первая должна некоторым образом колебаться относительно второй. В отдельных работах (например, см.: Adam, Weber, 2019) также смешиваются понятия оптимальной¹ и трендовой инфляции. В таблице 1 представлены основные показатели инфляции, используемые в теоретической и эмпирической литературе по рассматриваемой теме.

Кроме того, трендовая инфляция используется для прогнозирования инфляции на длительном временном горизонте, а также выступает индикатором доверия населения к проводимой монетарной политике, если ее оценки согласуются с целью ЦБ по инфляции. После перехода Банка России к режиму инфляционного таргетирования в ноябре 2014 г.

¹ Подробнее об оптимальной инфляции и ее оценках для России см. в: Дробышевский и др., 2020.

**Сравнение мер инфляции,
используемых в макроэкономических моделях**

Показатель	Определение	Работы
Базовая инфляция (core inflation, статистический показатель)	Фактическая инфляция за вычетом цен на продукты питания, услуги и энергию, характеризующихся высокой волатильностью, а также эффектов от изменения косвенных налогов, которые происходят нечасто, носят непредсказуемый характер и не влияют на долгосрочный уровень инфляции	Eckstein, 1981; Lafèche, 1997a, 1997b; Roger, 1995, 1997, 1998; Stock, Watson, 2016, и др.
Оптимальная инфляция (optimal inflation)	Инфляция, которая определяется в соответствии с целевой функцией (предпочтениями) монетарных властей (реже — общества в целом) относительно ее определенных траекторий, фактического выпуска или других факторов. Традиционно задача нахождения оптимальной инфляции предполагает минимизацию функции потерь ЦБ при отклонении фактических значений переменных от целевых (например, цели по инфляции, потенциального ВВП) или максимизацию выпуска (потенциального выпуска или темпов экономического роста) по показателю инфляции	Bailey, 1956; Phelps, 1973; Svensson, 1998; Taylor, 1998; Ицхоки, 2008; Ball, 2014; Юдаева, 2014; Банк России, 2017; Andrade et al., 2018; Adam, Weber, 2019; Дробышевский и др., 2020
Трендовая инфляция (trend inflation, ненаблюдаемая)	Фактическая инфляция, очищенная от сезонных и циклических колебаний, которые носят временный характер и не позволяют сделать вывод о том, действительно ли изменение инфляции — долгосрочный тренд или это временный шок относительных цен, после которого наблюдаемый в настоящий момент уровень цен вернется к прежнему значению	Eckstein, 1981; Дерюгина и др., 2015; Дерюгина, Пономаренко, 2019
Инфляционный разрыв (inflation gap)	Отклонение инфляции от долгосрочного равновесия; оценивается как разность между фактической инфляцией и ее изменяющимся во времени трендом (трендовой инфляцией) и используется в качестве индикатора инерционности инфляции (длительность сокращения разрыва)	Stock, Watson, 2007; Cogley, Sbordone, 2008; Cogley et al., 2010; Ascari, Sbordone, 2014

Источник: составлено авторами.

возник вопрос о том, в какой степени текущая цель по инфляции соотносится с оценками трендовой инфляции для российской экономики.

В наших предыдущих работах мы анализировали вопросы оптимальности цели по инфляции в России (Дробышевский и др., 2020; Синельникова-Мурылева, Гребенкина, 2019), а также приводили оценки потерь из-за инфляции для российской экономики (Дробышевский и др., 2019). Цель данной статьи — оценить траекторию трендовой инфляции для российской экономики, сравнить полученные оценки с целью по инфляции Банка России, а также проанализировать политику ЦБ в рассматриваемый период.

В настоящей работе мы будем придерживаться определения трендовой инфляции, представленного в таблице 1. Другими словами, она отражает изменение абсолютных, а не относительных цен (Дерюгина и др., 2015). Как показано в литературе (Bryan, Cecchetti, 1994; Cecchetti, 1997; Wynn, 1997, 1999), со временем цены на отдельные категории товаров и услуг обычно растут согласно основному тренду цен в экономике. Но в любой конкретный момент цены на одни категории будут расти быстрее тренда, а на другие — медленнее или даже снижаться.

Такие различия свидетельствуют о сдвигах в структуре относительных цен, которые могут происходить в результате временных изменений относительного спроса или предложения, а не структурных факторов или ДКП. Например, в 1970-е годы из-за сокращения ОПЕК поставок сырой нефти резко выросли цены на бензин по сравнению с ценами на другие товары. Трендовая инфляция должна абстрагироваться от таких изменений относительных цен и выделять общую компоненту, описывающую основной тренд цен, подверженный влиянию ДКП, то есть ценовую динамику, вызванную давлением совокупного спроса, постоянными шоками предложения и изменяющимися ожиданиями.

Отметим, что монетарные власти развитых стран и стран с формирующимся рынком по-разному расставляют акценты при анализе трендовой инфляции: если для первых она служит ориентиром при проведении ДКП, индикатором ее прозрачности и способом улучшить прогнозные модели, то для вторых она обычно менее информативна для целей монетарной политики (табл. 2). Другими словами, фактическая инфляция, очищенная от сезонных и циклических колебаний, включает не только саму трендовую (структурную, внутреннюю) инфляцию, но и компоненты внешнего давления на нее и изменения относительных цен в экономике. Это наряду с повышенной волатиль-

Т а б л и ц а 2

**Использование показателя трендовой инфляции
монетарными властями развитых стран и стран с формирующимся рынком**

Направление использования	Пояснение	Работы
<i>Развитые страны</i>		
Ориентир при формулировании ДКП	Удобный долгосрочный операционный ориентир, который выделяет основной тренд инфляции и к которому вернется общая инфляция после краткосрочных колебаний; Более информативный индикатор текущего инфляционного давления, чем общий ИПЦ, содержащий нестабильные компоненты (временные шоки)	Roger, 1995, 1998; Taillon, 1997; Hogan et al., 2001; Lafleche, Armour, 2006
Обеспечение прозрачности ДКП и ответственности монетарных властей	Показатель, который может служить руководством в достижении ЦБ цели по контролю над общей инфляцией и использоваться для информирования общественности о проводимой политике	Hogan et al., 2001; Ireland, 2007
Прогнозирование инфляции	Трендовая инфляция служит индикатором будущих тенденций инфляции	Gordon, 1998; Brayton et al., 1999; Stock, Watson, 2007, 2010; Mertens, 2011; Clark, Doh, 2014
<i>Страны с формирующимся рынком и развивающиеся страны</i>		
На инфляцию в таких странах существенное влияние оказывают внешние шоки. Как следствие, из фактического ряда инфляции затруднительно выделить трендовую. В частности, оцененный показатель последней может включать информацию об изменении относительных цен, которые не всегда оптимальны и постоянно подстраиваются к равновесному соотношению		Deryugina, Ponomarenko, 2019; Figueiredo, 2001; Bryan, Cecchetti, 2000; Tekatli, 2010; Raj, Misra, 2011; Eichengreen et al., 2020; Song et al., 2018

Источник: составлено авторами.

ностью инфляции и незаякоренностью инфляционных ожиданий затрудняет использование трендовой инфляции для принятия решений о ДКП в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком.

Концепция трендовой инфляции длительное время оставалась на периферии академических дискуссий (Wynne, 2008). Хотя этот термин нередко используется при обсуждении экономической политики, в научных публикациях он встречается не часто. Это обусловлено значительными трудностями при измерении показателя и отсутствием единого определения трендовой инфляции. На практике ЦБ чаще используют более строгое и легко формализуемое понятие базовой инфляции, которая, в отличие от трендовой, представляет собой наблюдаемый показатель, рассчитываемый на основе официальных статистических данных о ценовой динамике. Можно выделить несколько этапов применения понятия трендовой инфляции в исследованиях.

Первый этап приходится на 1970–1980-е годы, когда появились работы, в которых понятие трендовой инфляции использовалось как вспомогательное. В работе: Fischer et al., 1981, приводятся различные интерпретации причинно-следственной связи между инфляцией и изменчивостью относительных цен. Авторы косвенно обсуждают трендовую инфляцию, которая, как упоминалось выше, описывает динамику абсолютных, а не относительных цен, поскольку во втором случае речь идет о временных изменениях относительного спроса или предложения (например, сезонных или циклических колебаниях, после которых цены возвращаются к прежнему уровню), влиять на которые с помощью ДКП нецелесообразно. Показано, что связь между изменчивостью относительных цен и инфляцией в США после 1956 г. во многом определяется шоками предложения продовольствия и энергии. Среди других подобных работ можно назвать, например: Dornbusch, 1980 или Eckstein, 1981 (в последней впервые сформулировано определение трендовой инфляции).

Второй этап — это 1990-е годы, когда экономисты стали проводить теоретическое моделирование и эмпирическую оценку показателя трендовой инфляции для выявления ее факторов, а также отделения долгосрочной компоненты инфляции от краткосрочной («шума») (см.: Ball et al., 1990; Laflèche, 1997a, 1997b; Bryan, Pike, 1991; Ball, Mankiw, 1992; Bryan, Cecchetti, 1993, 1994; Quah, Vahey, 1995; Roger, 1995, 1997; Grier, Perry, 1998, 2000 и др.).

Третий этап пришелся на 2000-е годы, когда в связи с переходом многих стран к режиму инфляционного таргетирования или к режимам, предполагающим наличие цели по инфляции, анализу трендовой инфляции стали посвящать больше работ, авторы которых используют современные эконометрические методы (Ascari, Sbordone, 2014; Дерюгина и др., 2015; Adam, Weber, 2019; Garnier et al., 2015; Stock, Watson, 2016; Дерюгина, Пономаренко, 2019). В таблице 3 представлена классификация основных направлений использования понятия трендовой инфляции в формальных моделях. Все они в той или иной степени сосредоточены на анализе монетарной политики.

Трендовую инфляцию нельзя наблюдать непосредственно, ее количественная оценка зависит от выбранной методологии. В настоящее вре-

**Модели, авторы которых используют показатель
трендовой инфляции для анализа ДКП**

Подход	Основные предпосылки	Работы	Выводы
Неокейнсианская кривая Филлипса и ее модификации	Жесткие цены по Кальво. Дифференцированный и однородный труд. Стандартное правило Тейлора и его модификации	Cogley, Sbordone, 2008; Barles et al., 2009; Kurozumi, Van Zandweghe, 2012; Zhang, Dai, 2020; Ascari, Røpele, 2007; Coibion, Gorodnichenko, 2011; Ascari, Sbordone, 2014; Amano et al., 2006	Долгосрочный тренд инфляции служит причиной ее высокой инерционности, причем этот тренд обусловлен изменениями ДКП. Повышение долгосрочного (целевого) уровня инфляции повлечет за собой значительные издержки, которые следует сопоставить с издержками достижения нулевой нижней границы процентных ставок
Модель с жесткими ценами и гетерогенными фирмами	В каждом периоде часть фирм уходит из отрасли. Фирмы характеризуются индивидуальными трендами производительности, в том числе общей для всех совокупной факторной производительностью	Adam, Weber, 2019	Оптимальная стационарная инфляция, как правило, отличается от нуля, положительна и зависит от шоков производительности
DSGE-модели	Задается прототипная новокейнсианская модель с недетерминированным равновесием при «пассивной» ДКП и в предположении о рациональных ожиданиях ЦБ, правиле Тейлора и том, что долгосрочная цель по инфляции задана случайным процессом	Lubik, Schorfheide, 2004; Boivin, Granotti, 2006; Cogley et al., 2010	Ненулевая трендовая инфляция приводит к существенному сокращению средних значений выпуска, потребления и занятости, а также к росту волатильности и инерционности большинства показателей; разброс цен однозначно увеличивает издержки инфляции с точки зрения благосостояния. Эти эффекты сохраняются независимо от моделируемой жесткости цен, однако количественно они намного сильнее при ценообразовании по Кальво. Положительная трендовая инфляция сужает область детерминированности равновесия в модели

^a Здесь и далее в работе под детерминированностью моделей подразумевается их последовательность, предопределенность в причинно-следственных связях, которая, в отличие от стохастичности, не предполагает несколько алгоритмов, последствий и хаотичное устройство моделей.

Источник: составлено авторами.

мя существует множество статистических (например, перевзвешивание компонент инфляции с весами, обратными их дисперсии, сглаживание при помощи фильтров) и аналитических (модельных) подходов для корректного определения показателя трендовой инфляции (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Методы оценки трендовой инфляции

Метод	Суть метода		Работы
Статистический подход	Ограничение или сглаживание выборки: удаление экстремальных значений, усреднение, перевзвешивание с долями, обратными дисперсии, сглаживание простейшими фильтрами		Macklem, 2001; Дерюгина, Пономаренко, 2019; Granville, Zeng, 2019
Оценка оптимальной инфляции в моделях общего равновесия	Позволяет исключить нефундаментальные факторы инфляции. К фундаментальным факторам положительной оптимальной инфляции относятся: – идиосинкратические технологические шоки в условиях жестких цен; – риск нулевой нижней границы номинальной ставки процента; – оптимальное налогообложение, в том числе с помощью инфляционного налога		Adam, Weber, 2019; Fuhrer, Madigan, 1997; Reifschneider, Williams, 2000; Williams, 2009; Coibion et al., 2012; L’Huillier, Schoenle, 2020; Friedman, 1971; Mankiw, 1987; Sims, 2019; Bohn, 2019; Marakbi, Villieu, 2020; Espino et al., 2020
Метод ненаблюдаемых компонент (UCM)	Наиболее распространенный метод оценки трендовой инфляции: декомпозиция инфляции на постоянную (тренд) и временную (инфляционный разрыв) компоненты	При оценке VAR и UCM часто используют долгосрочные экспертные прогнозы инфляции, инфляционные ожидания домохозяйств и разрыв безработицы	Ball et al., 1990; Stock, Watson, 2007, 2016; Cogley et al., 2010; Chan et al., 2018; Rudd, 2020; Дерюгина, Пономаренко, 2019
VAR-модели с меняющимися во времени параметрами	Долгосрочный прогноз инфляции, полученный из модели, можно понимать как трендовую инфляцию		Chan et al., 2018; Rudd, 2020

Источник: составлено авторами.

В рамках статистического подхода для выявления долгосрочно-го тренда в динамике общего (headline) уровня цен, как правило, из показателя общей инфляции исключают цены на продукты питания и сырье, для которых характерна высокая волатильность (в том числе обусловленная погодными условиями), а также эффекты от изменения косвенных налогов, которые происходят редко, плохо предсказуемы и, следовательно, не влияют на долгосрочный уровень инфляции (см.: Laflèche, 1997a, 1997b). Кроме того, поскольку данные эффекты временные, они не требуют вмешательства со стороны монетарных властей. С формальной точки зрения, получаемый в результате этих вычислений показатель часто именуют базовой инфляцией, однако это не противоречит определению трендовой инфляции, приведенному выше. В литературе подчеркивается важность корректного определения трендовой инфляции (Дементьев, Бессонов, 2012), поскольку решения в об-

ласти ДКП часто принимают, исходя из некорректно определенного уровня трендовой инфляции, не очищенного от временных колебаний. Сделанные предположения о ней значимы для экономической динамики, поскольку влияют на решения в области ДКП (Ascari, Sbordone, 2014).

Оценка траектории трендовой инфляции для российской экономики

Далее будет описана методология оценки трендовой инфляции с помощью моделей ненаблюдаемых компонент и фильтра Калмана. Этот подход стандартный и был использован ранее для оценки реальной нейтральной ставки процента в российской экономике (Дробышевский и др., 2021), моделирования экспортирующей нефть экономики на российских данных (Polbin, 2021), а также оценки трендового темпа роста ВВП (Полбин, 2020). В рамках рассматриваемого подхода трендовая инфляция может меняться в каждый момент. Кроме того, можно получить не только точечные оценки (траекторию) трендовой инфляции, но и ее доверительный интервал.

Заметим, что, в отличие от работ, авторы которых анализируют оптимальную инфляцию и стремятся получить точечное значение оптимума (Дробышевский и др., 2020), исследования трендовой инфляции имеют цель выявить траекторию значений инфляции. Мы также отказались от использования простых статистических методов, поскольку они не учитывают структурные факторы инфляции, а их результаты очень чувствительны к используемым техникам сглаживания данных.

В классической работе: Stock, Watson, 2007, рассматривается простая одномерная модель декомпозиции инфляции на трендовую и циклическую компоненты. Предполагается, что в последней отсутствует автокорреляция, и она описывается процессом белого шума. Трендовая компонента следует процессу случайного блуждания. Модель можно записать в следующем виде:

$$\pi_t = \pi_t^* + \pi_t^c, \quad (1)$$

$$\pi_t^* = \pi_{t-1}^* + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2), \quad (2)$$

$$\pi_t^c = v_t, \quad v_t \sim N(0, \sigma_v^2), \quad (3)$$

где: π_t — наблюдаемый темп инфляции; π_t^* — трендовая компонента инфляции; π_t^c — циклическая компонента инфляции; ε_t и v_t — некоррелированные нормально распределенные шоки.

Предпосылка об отсутствии автокорреляции в уравнении циклической компоненты российской инфляции может быть достаточно сильной, поскольку предполагает, что элементы циклической составляющей инфляции не связаны во времени. Забегая вперед, отметим, что в соответствующие уравнения, рассматриваемые ниже, включается ненулевое количество лагов циклической инфляции, и оценки перед ними статистически значимы, что указывает на некоторую инерционность этой компоненты инфляции. Кроме того, разумно предположить,

что на российскую инфляцию влияют и другие переменные, которые могут позволить точнее оценить тренд и цикл отечественной инфляции.

В эмпирическую модель включаются номинальный обменный курс, денежная масса и номинальная процентная ставка. Используются ежемесячные данные с начала 2001 по конец 2021 г. В качестве инфляции принят темп роста индекса потребительских цен к соответствующему месяцу предыдущего года. Инфляция в таком выражении — достаточно инертный показатель, что обосновывает включение дополнительных лагов в уравнение. В качестве обменного курса (s_t) выступает номинальный эффективный обменный курс. В качестве процентной ставки (i_t) взята процентная ставка МІАСР сроком на один день. Месячные значения процентной ставки получены путем усреднения дневных значений за соответствующий период. Денежный агрегат М2 (y_t) очищен от сезонности процедурой X-12 ARIMA. Модель записывается в следующем виде:

$$\pi_t = \pi_t^* + \pi_t^c, \quad (4)$$

$$\pi_t^* = \pi_{t-1}^* + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2), \quad (5)$$

$$A(L)\pi_t^c = v_t, \quad v_t \sim N(0, \sigma_v^2), \quad (6)$$

$$\Delta \log s_t = u_t, \quad u_t \sim N(0, \sigma_u^2), \quad (7)$$

$$\log y_t = \tau_t + c_t, \quad (8)$$

$$\tau_t = \mu_{t-1} + \tau_{t-1} + \zeta_t, \quad \zeta_t \sim N(0, \sigma_\zeta^2), \quad (9)$$

$$\mu_t = \mu_{t-1} + \omega_t, \quad \omega_t \sim N(0, \sigma_\omega^2), \quad (10)$$

$$B(L)c_t = \delta_t, \quad \delta_t \sim N(0, \sigma_\delta^2), \quad (11)$$

$$i_t = i_t^* + i_t^c, \quad (12)$$

$$i_t^* = i_{t-1}^* + \kappa_t, \quad \kappa_t \sim N(0, \sigma_\kappa^2), \quad (13)$$

$$D(L)i_t^c = \zeta_t, \quad \zeta_t \sim N(0, \sigma_\zeta^2), \quad (14)$$

где: τ_t — трендовая компонента $\log y_t$, которая следует процессу случайного блуждания с меняющимся во времени сносом μ_t ; c_t — циклическая компонента $\log y_t$; i_t^* — трендовая компонента процентной ставки; i_t^c — циклическая компонента процентной ставки; $A(L)$, $B(L)$, $D(L)$ — лаговые полиномы.

Тренды инфляции и процентной ставки имеют порядок интегрированности I(1), в отличие от тренда денежной массы, который является рядом порядка интегрированности I(2). Это обусловлено отсутствием естественного роста во времени показателей инфляции и процентной ставки.

Шоки циклических компонент и темпов роста обменного курса v_t , u_t , δ_t , ζ_t могут быть коррелированы между собой. Взаимосвязь таких компонент возникает из этой корреляции, что в целом эквивалентно построению модели по типу VAR, в которой в уравнениях циклических компонент, помимо собственных лагов, присутствуют лаги

других циклических переменных. Глубина лагов в модели выбрана равной трем, поскольку последующие лаги статистически не значимы. Параметры модели — набора уравнений (4)–(14) — оцениваются совместно в рамках процедуры максимизации функции правдоподобия и фильтрации по Калману.

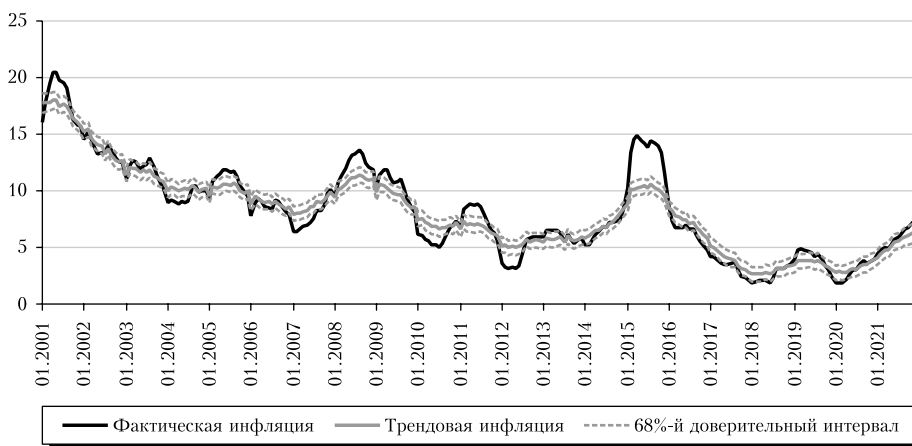
Шоки трендовых компонент предполагаются некоррелированными между собой, что служит стандартной предпосылкой в моделях с разложением на трендовую и циклическую компоненты. Однако с теоретической точки зрения можно обосновать наличие общего тренда уровня цен и денежной массы (например, см.: King et al., 1991). В рассматриваемой модели мы не накладываем ограничения на тренды, тем самым оценивая наиболее гибкую спецификацию.

Отметим, что мы сознательно рассматриваем длительный временной период, несмотря на его неоднородность в плане проводимой ДКП и изменение ее режима: для получения оценок необходимы более длинные ряды данных, а выделение периода инфляционного таргетирования не позволит получить надежные результаты ввиду слишком короткого интервала для оценивания. Кроме того, Банк России последовательно переходил к новому режиму ДКП, начиная с 2009–2012 гг.

На рисунке 1 представлены оцененная траектория трендовой инфляции и ее 68%-й доверительный интервал (одна стандартная ошибка). Важно, что она определяется, с одной стороны, фундаментальными факторами, а с другой — монетарной политикой. Следствием этого становится проблема эндогенности: ЦБ принимает решения об изменении ДКП в том числе на основании оценок трендовой инфляции, но эти же решения впоследствии влияют на траекторию устойчивой составляющей инфляции. Схожая проблема характерна для оценок реальной нейтральной ставки процента, особенно в краткосрочном периоде.

В связи с этим требуется согласованность цели по инфляции с оценками трендовой инфляции, поскольку в противном случае цель будет сложно устойчиво поддерживать в средне- и долгосрочной пер-

Фактическая и трендовая инфляция (в %)



Источник: расчеты авторов.

Рис. 1

спективе при помощи мер ДКП без издержек для экономики. Оценка трендовой инфляции в динамике также важна в свете дискуссии о пересмотре ЦБ цели по инфляции.

Как показали наши оценки, на протяжении рассматриваемого периода трендовая инфляция постепенно снижалась, что в значительной степени объясняет снижение и фактической инфляции. В ходе кризисов в 2008–2009 гг. и особенно в 2015 г. модель диагностирует существенное превышение фактической инфляции над трендовой. Мы связываем это с влиянием внешних макроэкономических шоков (мировой финансовый кризис и санкционное давление), в частности с обесценением рубля и действием эффекта переноса курса в цены, неравновесным изменением относительных цен в условиях шока, с эпизодами ценового регулирования и кратковременными периодами ажиотажного потребительского спроса.

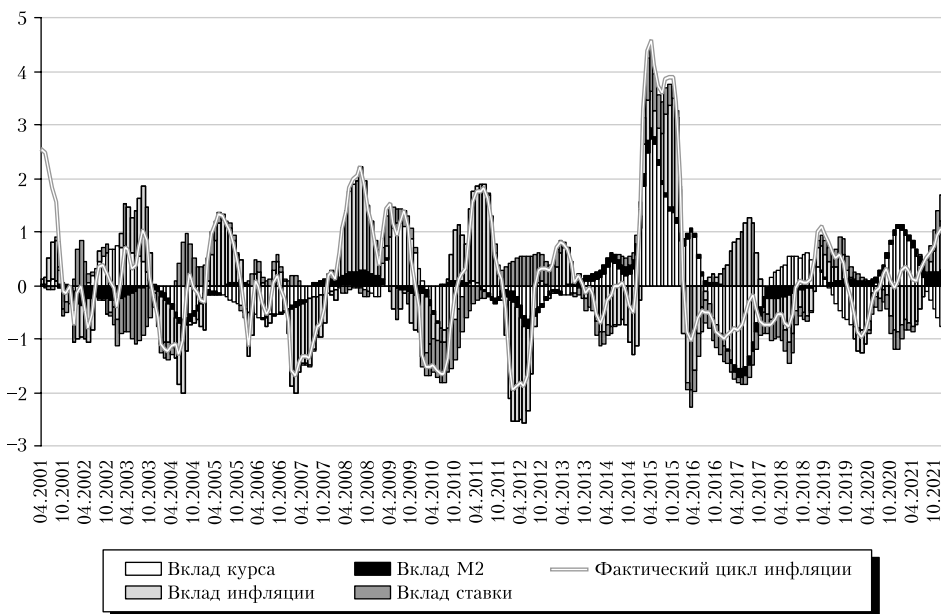
В целом период до 2012–2013 гг. характеризуется мягкой ДКП, за исключением конца 2008 – начала 2009 г. В 2012 г. можно отметить существенное отклонение фактической инфляции от трендовой вниз, что соотносится с эпизодом жестких монетарных условий, связанных со структурным дефицитом ликвидности в российском банковском секторе.

На момент перехода Банка России к режиму инфляционного таргетирования трендовая инфляция (10% на начало 2015 г.) существенно превышала цель (4%), что вынуждало ЦБ последовательно проводить более жесткую ДКП для приближения инфляции к целевому уровню. Фактическая инфляция была выше трендовой, положительный инфляционный разрыв сохранялся на протяжении всего 2015 г., после чего практически не наблюдался, что согласуется с тезисом о переходе к более предсказуемой и прозрачной ДКП в 2017–2020 гг., которую в целом можно назвать нейтральной.

Построенная модель демонстрирует превышение инфляцией трендового уровня начиная с лета 2021 г. (выход фактической инфляции за границы доверительного интервала трендовой), когда она стала быстро расти вследствие общемирового роста цен на продовольствие и других факторов. В то же время отметим рост уровня трендовой инфляции, который в июне для точечных оценок (в ноябре с учетом доверительного интервала) превысил 4% и во второй половине 2021 г. составил 5–7,5%.

Помимо оценки траектории трендовой инфляции, в данной работе нас интересует, какие шоки объясняют историческую вариацию ее циклической компоненты. Для ответа на этот вопрос мы провели историческую декомпозицию и декомпозицию дисперсии ошибки прогноза на рассматриваемом периоде. Ортогонализация шоков производится с помощью разложения Холецкого, в котором наиболее экзогенная переменная – обменный курс. Его шоки влияют на все переменные модели. Вторая по экзогенности переменная – уровень цен. Шок обменного курса влияет на уровень цен, в ответ ЦБ изменяет процентную ставку. В свою очередь, население реагирует на изменение ставки притоком средств в коммерческие банки или их оттоком. Таким образом, третья по экзогенности переменная – процентная ставка, а четвертая – денежная масса. На рисунке 2 представлена историческая декомпозиция циклической инфляции на описанные структурные шоки.

Историческая декомпозиция циклической инфляции
(мес. к аналогичному мес. пред. года, в %)



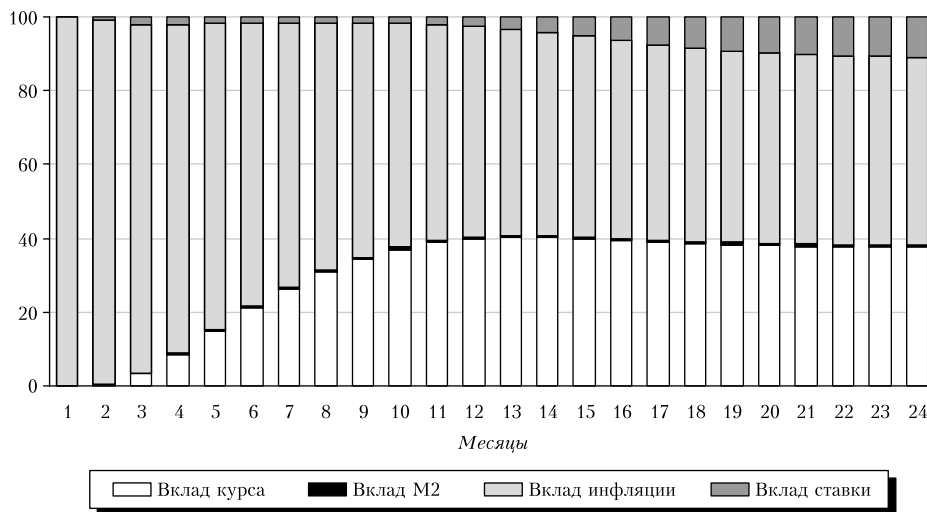
Примечание. Вклад начальных условий на рисунке не отображен, из-за чего наблюдается отклонение фактической циклической инфляции от суммарного вклада шоков в начале периода.
Источник: расчеты авторов.

Рис. 2

Помимо представленной схемы идентификации шоков, мы разработали две альтернативные схемы их упорядочивания для анализа робастности исторической декомпозиции и декомпозиции дисперсии ошибки прогноза. Первая альтернативная схема: курс, ставка, инфляция, M2. На наш взгляд, она лучше подходит для кризисных периодов, когда монетарные власти могут превентивно увеличивать ставку, ожидая высокую инфляцию в будущем. Вторая альтернативная схема: курс, M2, инфляция, ставка. Историческая декомпозиция и декомпозиция дисперсии ошибки прогноза с упорядочиванием по первой альтернативной схеме представлены в Приложении на рисунках П1 и П2, с упорядочиванием по второй — на рисунках П3 и П4. В целом обе альтернативные схемы дают результаты, сходные с основной схемой идентификации.

Как видно на рисунке 2, основной движущей силой инфляции выступают шок обменного курса и шок в структурном уравнении циклической инфляции. Например, в начале кризиса 2015 г. сильный рост циклической инфляции был обусловлен ослаблением рубля. Со временем вклад этого шока уменьшился, но за счет инерции инфляция все еще значительно превышает трендовый уровень. Существенный вклад шока в структурном уравнении циклической процентной ставки в замедление инфляции заметен в 2016–2018 гг. Также определенную роль сыграло укрепление обменного курса. В 2021 г. рост циклической инфляции в основном объясняется шоком в структурном уравнении инфляции, обменный курс вносит вклад в ее замедление. На рисунке 3 представлена декомпозиция дисперсии ошибки прогноза циклической инфляции на рассмотренные шоки на 24 месяца вперед.

**Декомпозиция дисперсии ошибки
прогноза циклической инфляции (в %)**



Источник: расчеты авторов.

Рис. 3

Из полученных результатов следует, что основную вариацию в ошибку прогноза циклической инфляции вносит авторегрессионная компонента. Затем ее вклад постепенно сокращается, и большее влияние начинают оказывать шок курса, а также шок в структурном уравнении циклической процентной ставки, что свидетельствует в пользу действия процентного канала ДКП. На 24-м шаге (месяце) вклад шока обменного курса вносит почти 40% в вариацию ошибки прогноза циклической инфляции, авторегрессионная компонента — порядка 50%, оставшиеся 10% приходятся на процентную ставку.

Заключение

Показатель трендовой инфляции отражает долгосрочный инфляционный фон в экономике и не наблюдаем. Другими словами, речь идет об общей (headline) инфляции, очищенной от временных шоков (включая сезонные и циклические колебания). В статистике для выявления долгосрочного тренда в динамике общего уровня цен, как правило, из показателя общей инфляции исключают цены на продукты питания, услуги и сырье, которые характеризуются высокой волатильностью и не влияют на долгосрочный уровень инфляции.

Концепция трендовой инфляции широко применяется в макроэкономическом моделировании. Она используется в качестве ориентира при формулировании ДКП, служит индикатором текущих и будущих тенденций инфляции и удобным руководством при достижении ЦБ цели по контролю над общей инфляцией.

С учетом важности трендовой инфляции для ДКП принципиальное значение приобретает ее корректная оценка. Используемый в дан-

ной работе подход подразумевает выделение долгосрочной составляющей инфляции из имеющихся данных при помощи модели с ненаблюдаемыми компонентами, в рамках которой проводится декомпозиция макроэкономических показателей на трендовую и циклическую компоненты, а их траектории выявляются с помощью фильтра Калмана. Параметры анализируемых моделей оцениваются с помощью метода максимального правдоподобия.

Результаты эконометрического анализа свидетельствуют о постепенном снижении уровня трендовой инфляции до 4% в год после кризиса 2015 г. и о ее дальнейшей стабилизации на этой отметке — целевом уровне Банка России. Это говорит об эффективности проводимой ДКП. К лету 2021 г. трендовая инфляция превысила 5%, что могло быть вызвано восстановлением спроса после резкого снижения во время пандемии, а также ростом мировых цен на сырьевые товары. Это подтверждает существенное влияние внешних шоков на тренд инфляции в России, создает значительные риски для дестабилизации инфляционных процессов и находит отражение в мерах ДКП, фактически реализуемых Банком России.

Ситуацию 2022 г. можно анализировать по аналогии с периодом 2014–2015 гг., для которого были характерны всплеск фактической и рост трендовой инфляции, при этом наблюдался положительный инфляционный разрыв, который сошел на нет к концу 2015 г. Соответственно можно ожидать похожего сценария по возврату трендовой и фактической инфляции к докризисным значениям 2022 г. в течение одного года (к марту 2023 г.).

Список литературы / References

- Банк России (2017). Концепция макропруденциального стресс-тестирования. Доклад для общественных консультаций. № 171019. [Bank of Russia (2017). *The concept of macroprudential stress testing. Report for public consultation*, No. 171019. (In Russian).]
- Дементьев А. В., Бессонов И. О. (2012). Индексы базовой инфляции в России // Экономический журнал ВШЭ. Т. 16, № 1. С. 58–87. [Dementiev A. V., Bessonov I. O. (2012). The indices of core inflation in Russia. *HSE Economic Journal*, Vol. 16, No. 1, pp. 58–87. (In Russian).]
- Дерюгина Е. и др. (2015). Оценка свойств показателей трендовой инфляции для России // Серия докладов об экономических исследованиях Банка России. № 4. [Deryugina E. et al. (2015). Assessing the properties of trend inflation indicators for Russia. *Bank of Russia Working Paper Series*, No. 4. (In Russian).]
- Дерюгина Е., Пономаренко А. (2019). Дезинфляция и надежность показателей трендовой инфляции // Серия докладов об экономических исследованиях Банка России. № 44. [Deryugina E., Ponomarenko A. (2019). Disinflation and reliability of trend inflation indicators. *Bank of Russia Working Paper Series*, No. 44, September. (In Russian).]
- Дробышевский С. М., Макеева Н. В., Синельникова-Мурылева Е. В., Трунин П. В. (2019). Оценка потерь благосостояния из-за инфляции: случай России // Вопросы экономики. № 9. С. 55–69. [Drobyshevskiy S. M., Makeeva N. V., Sinelnikova-Muryleva E. V., Trunin P. V. (2019). Estimation of welfare costs of inflation: The case of Russia. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 55–69. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-9-55-69>

- Дробышевский С. М., Трунин П. В., Синельникова-Мурылева Е. В., Макеева Н. В., Гребенкина А. М. (2020). Оптимальная инфляция в России: теория и практика // Экономическая политика. Т. 15, № 4. С. 8–29. [Drobyshevsky S. M., Trunin P. V., Sinelnikova-Muryleva E. V., Makeeva N. V., Grebenkina A. M. (2020). Optimal inflation in Russia: Theory and practice. *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 15, No. 4, pp. 8–29. (In Russian).] <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2020-4-8-29>
- Дробышевский С. М., Трунин П. В., Синельникова-Мурылева Е. В., Макеева Н. В., Гребенкина А. М. (2021). Оценка реальной нейтральной ставки процента в России в период инфляционного таргетирования // Вопросы экономики. № 9. С. 5–23. [Drobyshevsky S. M., Trunin P. V., Sinelnikova-Muryleva E. V., Makeeva N. V., Grebenkina A. M. (2021). Estimating a neutral real interest rate in Russia during inflation targeting. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 5–23. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-9-5-23>
- Ицхоки О. (2008). Асимметричная жесткость цен и оптимальный уровень инфляции // Экономика и математические методы. № 3. С. 17–37. [Itskhoki O. (2008). Asymmetric price rigidity and optimal inflation. *Ekonomika i Matematicheskie Metody*, No. 3, pp. 17–37. (In Russian).]
- Полбин А. В. (2020). Оценка траектории темпов трендового роста ВВП России в ARX-модели с ценами на нефть // Экономическая политика. Т. 15, № 1. С. 40–63. [Polbin A. V. (2020). Estimating time-varying long-run growth rate of Russian GDP in the ARX model with oil prices. *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 15, No. 1, pp. 40–63. (In Russian).] <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2020-1-40-63>
- Синельникова-Мурылева Е., Гребенкина А. (2019). Оптимальная инфляция и инфляционное таргетирование: страновой опыт // Финансы: теория и практика. Т. 23, № 1. С. 17–33. [Sinelnikova-Muryleva E., Grebenkina A. (2019). Optimal inflation and inflation targeting: Country experience. *Finance: Theory and Practice*, Vol. 23, No. 1, pp. 17–33. (In Russian).] <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2019-23-1-49-65>
- Юдаева К. В. (2014). О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. № 9. С. 4–12. [Yudaeva K. V. (2014). Opportunities, targets and mechanisms of monetary policy under the current conditions. *Voprosy Ekonomiki*, No. 9, pp. 4–12. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2014-9-4-12>
- Adam K., Weber H. (2019). Optimal trend inflation. *American Economic Review*, Vol. 109, No. 2, pp. 702–737. <https://doi.org/10.1257/aer.20171066>
- Amano R., Ambler S., Nooman R. (2006). The macroeconomic effects of non-zero trend inflation. *Bank of Canada Staff Working Papers*, No. 06-34.
- Andrade P., Galí J., Le Bihan H., Matheron J. (2018). The optimal inflation target and the natural rate of interest. *NBER Working Paper*, No 24328. <https://doi.org/10.3386/w24328>
- Ascari G., Ropele T. (2007). Trend inflation, Taylor principle and indeterminacy. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 41, No. 8, pp. 1557–1584. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2009.00272.x>
- Ascari G., Sbordone A. M. (2014). The macroeconomics of trend inflation. *Journal of Economic Literature*, Vol. 52, No. 3, pp. 679–739. <https://doi.org/10.1257/jel.52.3.679>
- Bailey M. (1956). The welfare cost of inflationary finance. *Journal of Political Economy*, Vol. 64, No. 2, pp. 93–110. <https://doi.org/10.1086/257766>
- Ball L. (2014). The case for a long-run inflation target of four percent. *IMF Working Paper*, No. 92. <https://doi.org/10.5089/9781498395601.001>
- Ball L., Cecchetti S. G., Gordon R. J. (1990). Inflation and uncertainty at short and long horizons. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1990, No. 1, pp. 215–254. <https://doi.org/10.2307/2534528>
- Ball L., Mankiw N. G. (1992). Relative-price changes as aggregate supply shocks. *NBER Working Paper*, No. 4168. <https://doi.org/10.3386/w4168>
- Barnes M. L., Gumbau-Brisa F., Lie D., Olivei G. P. (2009). Closed-form estimates of the New Keynesian Phillips Curve with time-varying trend inflation. *Federal Reserve Bank of Boston Working Papers*, No. 09-15. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1523943>

- Bohn F. (2019). Political instability and seigniorage: An inseparable couple — or a three-some with debt? *Review of International Economics*, Vol. 27, No. 1, pp. 347–366. <https://doi.org/10.1111/roie.12379>
- Boivin J., Gianotti M. (2006). Has monetary policy become more effective? *Review of Economics and Statistics*, Vol. 88, No. 3, pp. 445–462. <https://doi.org/10.1162/rest.88.3.445>
- Brayton F., Roberts J. M., Williams J. C. (1999). What's happened to the Phillips curve? *Finance and Economics Discussion Series*, Board of Governors of the Federal Reserve System. <https://doi.org/10.17016/FEDS.1999.49>
- Bryan M., Cecchetti S. (1993). The Consumer Price Index as a measure of inflation. *NBER Working Paper*, No. 4505. <https://doi.org/10.3386/w4505>
- Bryan M., Cecchetti S. (1994). Measuring core inflation. In: N. G. Mankiw (ed.). *Monetary policy*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 195–215.
- Bryan M. F., Cecchetti S. G. (2000). A note on the efficient estimation of inflation in Brazil. *Banco Central do Brasil Working Paper*, No. 11. <https://doi.org/10.2139/ssrn.272661>
- Bryan M., Pike C. (1991). Median price changes: An alternative measure approach to measuring current monetary inflation. *Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Commentary*, December 1. <https://doi.org/10.26509/frbc-ec-19911201>
- Cecchetti S. G. (1997). Measuring short-run inflation for central bankers. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 79, No. 3, pp. 143–156. <https://doi.org/10.20955/r.79.143-156>
- Chan J. C., Clark T. E., Koop G. (2018). A new model of inflation, trend inflation, and long-run inflation expectations. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 50, No. 1, pp. 5–53. <https://doi.org/10.1111/jmcb.12452>
- Clark T. E. (2001). Comparing measures of core inflation. *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, Vol. 86, pp. 5–31.
- Clark T. E., Doh T. (2014). Evaluating alternative models of trend inflation. *International Journal of Forecasting*, Vol. 30, pp. 426–448. <https://doi.org/10.1016/j.ijforecast.2013.11.005>
- Cogley T., Primiceri G. E., Sargent T. (2010). Inflation-gap persistence in the US. *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 2, No. 1, pp. 43–69. <https://doi.org/10.1257/mac.2.1.43>
- Cogley T., Sbordone A. M. (2008). Trend inflation, indexation, and inflation persistence in the New Keynesian Phillips curve. *American Economic Review*, Vol. 98, No. 5, pp. 2101–2126. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.2101>
- Coibion O., Gorodnichenko Y. (2011). Monetary policy, trend inflation and the Great Moderation: An alternative interpretation. *American Economic Review*, Vol. 101, No. 1, pp. 341–370. <https://doi.org/10.1257/aer.101.1.341>
- Coibion O., Gorodnichenko Y., Wieland J. (2012). The optimal inflation rate in New Keynesian models: Should central banks raise their inflation targets in light of the zero lower bound? *Review of Economic Studies*, Vol. 79, No. 4, pp. 1371–1406. <https://doi.org/10.1093/restud/rds013>
- Deryugina E., Ponomarenko A. (2019). Determination of the current phase of the credit cycle in emerging markets. *Russian Journal of Money and Finance*, Vol. 78, No. 2, pp. 28–42. <https://doi.org/10.31477/rjmf.201902.28>
- Dornbusch R. (1980). Inflation stabilization and capital mobility. *NBER Working Papers*, No. 0555. <https://doi.org/10.3386/w0555>
- Eckstein O. (1981). *Core inflation*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Eichengreen B., Gupta P., Choudhary R. (2020). Inflation targeting in India: An interim assessment. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 9422. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9422>
- Espino E., Kozlowski J., Martin F. M., Sánchez J. M. (2020). Domestic policies and sovereign default. *Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper*, No. 2020-017. <https://doi.org/10.20955/wp.2020.017>
- Figueiredo F. R. (2001). Evaluating core inflation measures for Brazil. *Banco Central de Brasil Working Paper*, No. 14. <https://doi.org/10.2139/ssrn.273209>

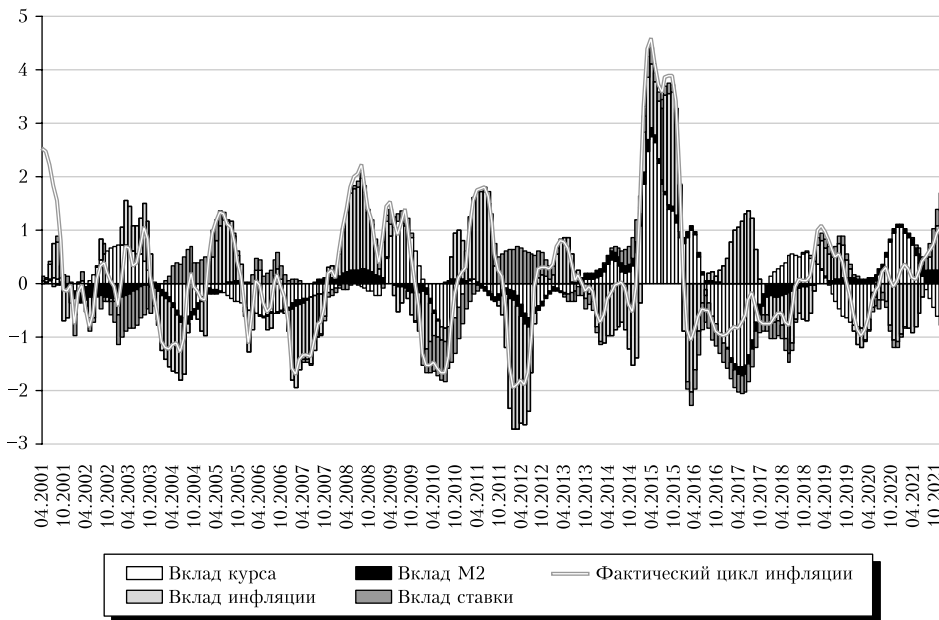
- Fischer S., Hall R., Taylor J. (1981). Relative shocks, relative price variability, and inflation. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1981, No. 2, pp. 381–441. <https://doi.org/10.2307/2534344>
- Friedman M. (1971). Government revenue from inflation. *Journal of Political Economy*, Vol. 79, No. 4, pp. 846–856. <https://doi.org/10.1086/259791>
- Fuhrer J. C., Madigan B. F. (1997). Monetary policy when interest rates are bounded at zero. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 79, No. 4, pp. 573–585. <https://doi.org/10.1162/003465397557150>
- Garnier C., Mertens E., Nelson E. (2015). Trend inflation in advanced economies. *International Journal of Central Banking*, Vol. 11, No. 4, pp. 65–136.
- Gordon R. J. (1998). Foundations of the Goldilocks economy: Supply shocks and the time-varying NAIRU. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1998, No. 2, pp. 297–333. <https://doi.org/10.2307/2534696>
- Granville B., Zeng N. (2019). Time variation in inflation persistence: New evidence from modelling US inflation. *Economic Modelling*, Vol. 81, pp. 30–39. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.12.004>
- Grier K., Perry M. J. (1998). On inflation and inflation uncertainty in the G7 countries. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 17, No. 4, pp. 671–689. [https://doi.org/10.1016/S0261-5606\(98\)00023-0](https://doi.org/10.1016/S0261-5606(98)00023-0)
- Grier K., Perry M. J. (2000). The effects of real and nominal uncertainty on inflation and output growth: Some GARCH-M evidence. *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 15, No. 1, pp. 45–58. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-1255\(200001/02\)15:1%3C45::AID-JAE542%3E3.0.CO;2-K](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-1255(200001/02)15:1%3C45::AID-JAE542%3E3.0.CO;2-K)
- Hogan S., Johnson M., Laflèche T. (2001). Core inflation. *Bank of Canada Technical Report*, No. 89.
- Ireland P. N. (2007). Changes in the Federal Reserve's inflation target: Causes and consequences. *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 39, pp. 1851–1882. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2007.00091.x>
- King R. G., Plosser C. I., Stock J. H., Watson M. W. (1991). Stochastic trends and economic fluctuations. *American Economic Review*, Vol. 81, No. 4, pp. 819–840.
- Kurozumi T., Van Zandweghe W. (2012). Firm-specific labor, trend inflation, and equilibrium stability. *Federal Reserve Bank of Kansas City Research Working Paper*, No. 12-09. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2201180>
- L'Huillier J. P., Schoenle R. (2020). Raising the target: How much extra room does it really give? *FRB of Cleveland Working Paper*, No. 20-16. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3628800>
- Laflèche T. (1997a). Mesures du taux d'inflation tendanciel. *Bank of Canada Working Paper*, No. 97-9.
- Laflèche T. (1997b). Statistical measures of the trend rate of inflation. *Bank of Canada Review*, Autumn, pp. 29–47.
- Laflèche T., Armour J. (2006). Evaluating measures of core inflation. *Bank of Canada Review*, Vol. 2006, Summer, pp. 19–29.
- Lubik T. A., Schorfheide F. (2004). Testing for interdeterminacy: An application to US monetary policy. *American Economic Review*, Vol. 94, pp. 190–217. <https://doi.org/10.1257/000282804322970760>
- Macklem T. A. (2001). New measure of core inflation. *Bank of Canada Review*, Autumn, pp. 3–12.
- Mankiw G. N. (1987). The optimal collection of seigniorage: Theory and evidence. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 20, No. 2, pp. 327–341. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(87\)90019-5](https://doi.org/10.1016/0304-3932(87)90019-5)
- Marakbi R., Villieu P. (2020). Corruption, tax evasion, and seigniorage in a monetary endogenous growth model. *Journal of Public Economic Theory*, Vol. 22, No. 6, pp. 2019–2050. <https://doi.org/10.1111/jpet.12468>
- Mertens E. (2011). Measuring the level and uncertainty of trend inflation. *FEDS Working Paper*, No. 2011-42. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1956767>
- Phelps E. (1973). Inflation in the theory of public finance. *Swedish Journal of Economics*, Vol. 75, No. 1, pp. 67–82. <https://doi.org/10.2307/3439275>

- Quah D., Vahey S. (1995). Measuring core inflation. *Economic Journal*, Vol. 105, No. 432, pp. 1130–1144. <https://doi.org/10.2307/2235408>
- Polbin A. (2021). Multivariate unobserved component model for an oil-exporting economy: The case of Russia. *Applied Economics Letters*, Vol. 28, No. 8, pp. 681–685. <https://doi.org/10.1080/13504851.2020.1770678>
- Raj J., Misra S. (2011). Measures of core inflation in India – an empirical evaluation. *Reserve Bank of India Department of Economic and Policy Research Working Paper*, Vol. 16.
- Reifschneider D., Williams J.C. (2000). Three lessons for monetary policy in a low-inflation era. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 32, No. 4, pp. 936–966. <https://doi.org/10.2307/2601151>
- Rich R. W., Steindel C. (2007). A comparison of measures of core inflation. *Economic Policy Review*, Vol. 13, No. 3, pp. 19–38. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1072923>
- Roger S. (1995). Measure of underlying inflation in New Zealand. *Reserve Bank of New Zealand Discussion Paper Series*, September.
- Roger S. (1997). A robust measure of core inflation in New Zealand, 1949–96. *Reserve Bank of New Zealand Discussion Paper*, No. G97/7.
- Roger S. (1998). Core inflation: Concepts, uses and measurement. *Reserve Bank of New Zealand Discussion Paper Series*, No. G98/9.
- Rudd J. B. (2020). Underlying inflation: Its measurement and significance. *FEDS Notes*, Vol. 2020, No. 09, pp. 1–18. <https://doi.org/10.17016/2380-7172.2624>
- Sims C. A. (2019). Optimal fiscal and monetary policy with distorting taxes. Princeton University, Department of Economics: *Griswold Center for Economic Policy Studies Working Paper*, No. 256.
- Song J., Li E., Tian M. (2018). Analysis of core inflation rate in China based on SVAR model. *Statistics and Applications*, Vol. 7, No. 6, pp. 636–648. <https://doi.org/10.12677/SA.2018.76073>
- Stock J. H., Watson M. W. (2007). Why has US inflation become harder to forecast? *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 39, No. s1, pp. 3–33. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2007.00014.x>
- Stock J. H., Watson M. W. (2010). Modeling inflation after the crisis. *NBER Working Paper*, No. 16488. <https://doi.org/10.3386/w16488>
- Stock J. H., Watson M. W. (2016). Core inflation and trend inflation. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 98, No. 4, pp. 770–784.
- Svensson L. E. O. (1998). Inflation targeting as a monetary policy rule. *NBER Working Paper*, No. 6790. <https://doi.org/10.3386/w6790>
- Taillon J. (1997). Review of the literature on core inflation. *Statistics Canada Analytical Series*, No. 4.
- Taylor J. B. (1998). A historical analysis of monetary policy rules. *NBER Working Paper*, No. 6768. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226791265.001.0001>
- Tekatli N. (2010). A new core inflation indicator for Turkey. *Central Bank Review*, Vol. 10, July, pp. 9–21.
- Williams J. C. (2009). Heeding Daedalus: Optimal inflation and the zero lower bound. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2009, No. 2, pp. 1–37. <https://doi.org/10.24148/wp2009-23>
- Wynne M. A. (1997). Commentary 2 on “Measuring short-run inflation for central bankers”. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 79, No. 3, pp. 163–168.
- Wynne M. A. (1999). Core inflation: A review of some conceptual issues. *European Central Bank Working Paper Series*, No. 5. <https://doi.org/10.2139/ssrn.355143>
- Wynne M. A. (2008). Core inflation: A review of some conceptual issues. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 90, No. 3, pp. 205–228. <https://doi.org/10.20955/r.90.205-228>
- Zhang B., Dai W. (2020). Trend inflation and macroeconomic stability in a small open economy. *Economic Modelling*, Vol. 91, pp. 769–778. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.10.029>

Приложение

Историческая декомпозиция циклической инфляции

(упорядочивание: курс, ставка, инфляция, M2;
мес. к аналогичному мес. пред. года, в %)

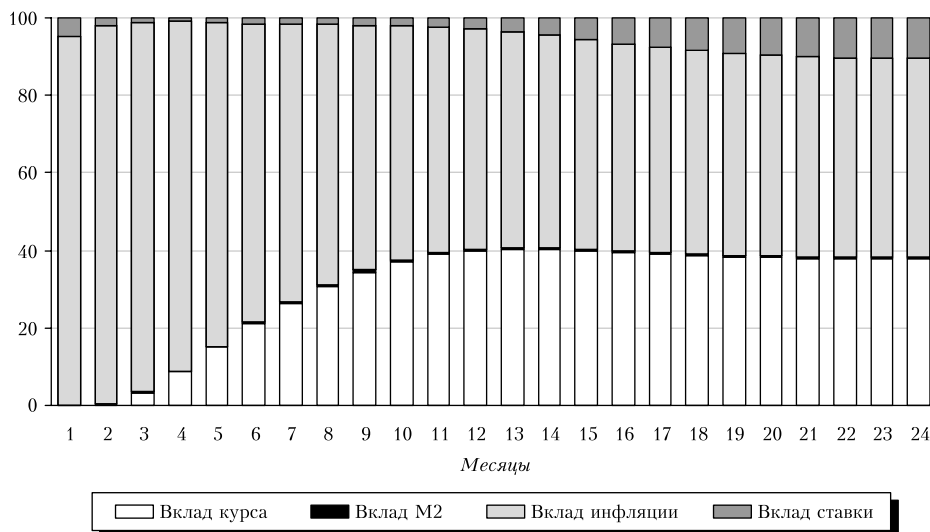


Примечание. Вклад начальных условий на рисунке не отображен, из-за чего наблюдается отклонение фактической циклической инфляции от суммарного вклада шоков в начале периода.
Источник: расчеты авторов.

Рис. П1

Декомпозиция дисперсии ошибки прогноза циклической инфляции

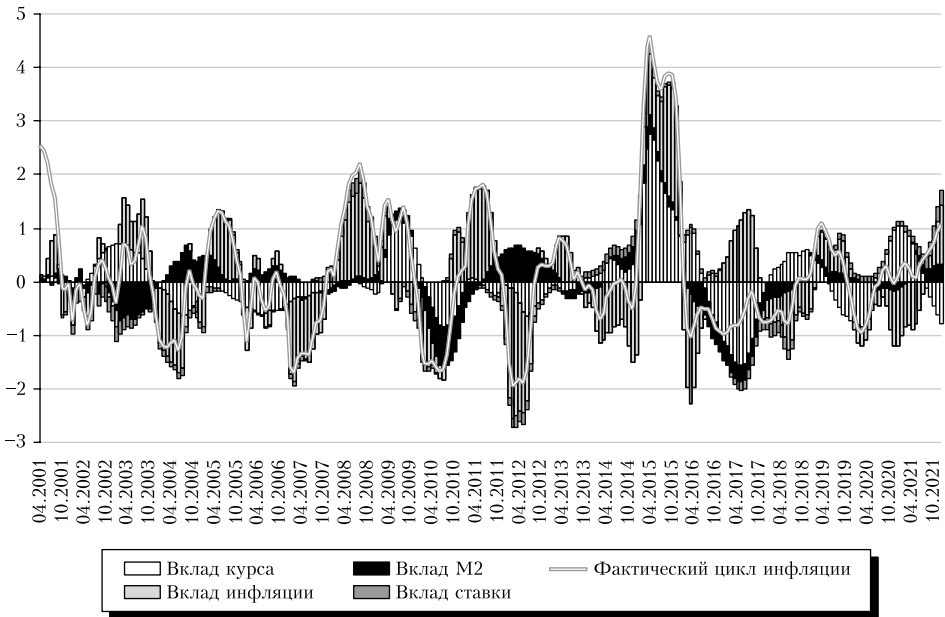
(упорядочивание: курс, ставка, инфляция, M2; в %)



Источник: расчеты авторов.

Рис. П2

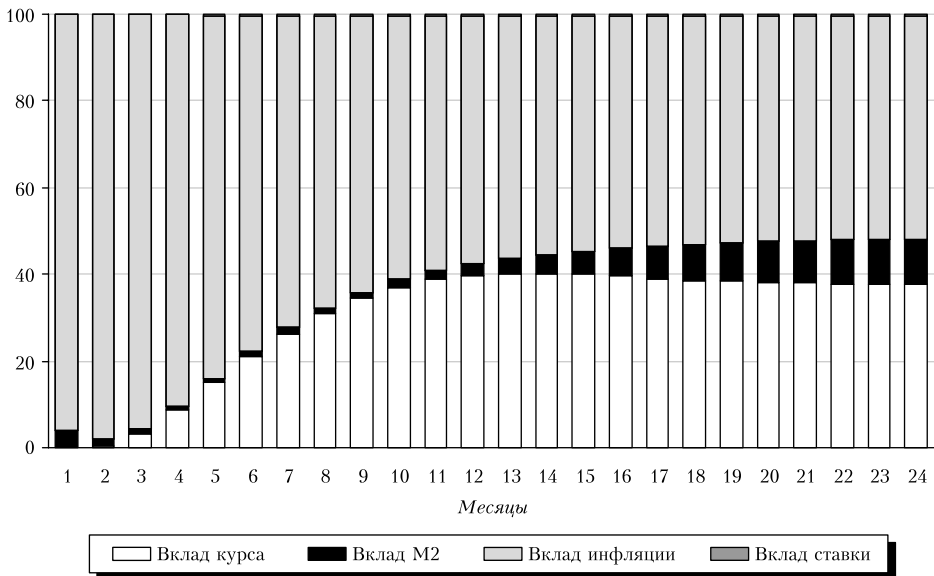
Историческая декомпозиция циклической инфляции
 (упорядочивание: курс, М2, инфляция, ставка;
 мес. к аналогичному мес. пред. года, в %)



Примечание. Вклад начальных условий на рисунке не отображен, из-за чего наблюдается отклонение фактической циклической инфляции от суммарного вклада шоков в начале периода.
Источник: расчеты авторов.

Рис. ПЗ

Декомпозиция дисперсии ошибки прогноза циклической инфляции
 (упорядочивание: курс, М2, инфляция, ставка; в %)



Источник: расчеты авторов.

Рис. П4

Trend inflation: Estimates for the Russian economy

Sergey M. Drobyshevsky¹, Mariya V. Kazakova²,
Elena V. Sinelnikova-Muryleva^{2,*},
Pavel V. Trunin^{1,2}, Nikita D. Fokin²

Authors affiliation: ¹ Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow, Russia);

² Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia). * Corresponding author, email: e.sinelnikova@ranepa.ru

The paper estimates the trajectory of trend inflation for Russia. A discussion of inflation measures used in macroeconomic models is presented, as well as the analysis of theoretical and empirical models that include a trend inflation indicator for monetary policy analysis. The paper also provides an overview of the use of trend inflation by monetary authorities of developed countries and emerging markets. Based on the methodology for assessing trend inflation with the help of models of unobservable components, the Kalman filter and including structural factors, the trajectory of trend inflation for the Russian economy from the beginning of 2001 to the end of 2021 is obtained. In addition, the paper provides a historical decomposition of cyclical inflation into structural shocks, as well as the decomposition of the variance of its forecast error into the considered shocks for 24 months in advance. The results of the econometric analysis testify in favor of a gradual decrease in the trend inflation rate to 4% per year after the 2015 crisis and further stabilization at this level. The situation in 2022 can be analyzed by analogy with the period of 2014–2015, one can expect a similar scenario for trend and actual inflation to return to pre-crisis levels in 2022 within one year (by March 2023).

Keywords: trend inflation, inflation, monetary policy, inflation targeting, unobserved components model.

JEL: C22, E43, E47, E52.

Денежное агрегирование: концепция, критика и современные альтернативы*

С. Р. Моисеев

Банк России (Москва, Россия)

Концепция денежных агрегатов всегда следовала за изменениями в денежно-кредитной политике. Их развитие отражает победы и ошибки денежных властей. Хотя раньше эти агрегаты играли роль операционных и промежуточных целей, сегодня их применяют в анализе банковского сектора и финансовой стабильности. Некоторые экономисты полагают, что широкие денежные агрегаты, например Divisia, позволяют объяснять макроэкономическую динамику и должны включаться в правила принятия решений о процентной ставке центрального банка. Кроме того, в качестве альтернативы предлагают функциональные денежные агрегаты, которые требуют сложных вычислений. В ближайшем будущем введение цифровых валют центральных банков должно привести к переопределению денежной базы и простых агрегатов.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, центральный банк, денежные агрегаты, индексы, агрегирование, гибкие функциональные формы.
JEL: C43, C51, E4, E52, E58.

Происхождение денежных агрегатов

В основе денежных агрегатов лежит классификация денежных обязательств, прежде всего наличных денег и различных типов банковских счетов. Она восходит к первой частной банковской статистике,

Моисеев Сергей Рустамович (msr@mail.cbr.ru), д. э. н., советник первого заместителя Председателя Банка России.

* Автор благодарит за ценные комментарии и замечания А. В. Гангана, первого замдиректора Департамента денежно-кредитной политики Банка России, Г. Г. Васильеву, директора Департамента статистики Банка России, Е. А. Васильеву, замначальника Управления национальных счетов по финансовому сектору и денежно-кредитной статистики Департамента статистики Банка России, которые активно участвовали в разработке российских денежно-кредитных показателей. Содержание статьи отражает личные взгляды автора и может не совпадать с официальной позицией Банка России.

созданной британским журналом *The Economist*. В 1861 г. его редакция впервые предложила различать счета до востребования и срочные вклады. Владелец журнала Дж. Уилсон и его редактор, знаменитый У. Бэдждот (иначе — Бэджет; автор концепции кредитора последней инстанции), желали видеть его ведущим статистическим изданием. С 1877 г. *The Economist* приступил к регулярной публикации данных акционерных банков Лондона, предназначенной для банковских клиентов. Продолжительное время банковская статистика оставалась узкоспециализированной темой. Помимо упомянутого журнала, Банк Англии с 1926 г. составлял статистическую сводку для внутреннего использования и делился ею с другими центральными банками (ЦБ) и государственными ведомствами. Она стала носить публичный характер лишь после 1932 г. (Goodhart, Needham, 2017).

Несмотря на британское происхождение, родиной денежных агрегатов считаются США. Уже при организации ФРС США в 1913 г. на американский ЦБ была возложена ответственность за управление денежным предложением. Закон предписывал ФРС США «предоставлять эластичную валюту», что означало необходимость расширять денежное предложение в периоды затухания деловой активности для сглаживания сезонных колебаний процентных ставок, поскольку в XIX в. эмиссионная деятельность частных банков носила пассивный характер. Они эмитировали банкноты только при наличии обеспечения в форме резервного металла или государственных облигаций. Однако в первые два десятилетия своего существования ФРС США не только не отслеживала объем денежного предложения, но и не собирала данные о деньгах. К последним вплоть до 1930-х годов относились банкноты не только самой ФРС, но и национальных банков, уполномоченных правительством; казначейские билеты; золотые и серебряные сертификаты, а также золотые и серебряные монеты.

Биржевой крах американского рынка в 1929 г. и последующее десятилетие финансовой нестабильности и экономической депрессии (Великая депрессия) вынудили ФРС США пересмотреть пассивный подход к управлению денежным предложением. Наблюдалась прямая причинно-следственная связь между банкротством банков, сокращением предложения их банкнот и дефляцией. Со второй половины 1930-х годов ФРС начала уделять больше внимания денежному предложению. Определенную роль в этом сыграл Л. Карри. В 1934 г. он опубликовал работу «Предложение и контроль за деньгами в Соединенных Штатах» (Currie, 1935), в которой дал первое эмпирическое определение денег. Оно включало наличные деньги в обращении и остатки на банковских счетах до востребования, что приближает его к современному определению денежного агрегата M1. Карри полагал, что ФРС должна собирать данные о деньгах и управлять денежным предложением, чтобы остановить дефляцию и экономический спад. Он разработал первую частную статистику денежного предложения и скорости дохода (отношение годового национального дохода к среднегодовой величине денежного агрегата) для США. В следующем году Карри перешел на работу в ФРС, а во время Второй мировой войны был советником президента Ф. Рузвельта.

В 1939 г. ФРС США запустила проект по разработке и реконструкции данных о банковских счетах и деньгах. Его результатом стала публикация в 1943 г. «Банковской и денежной статистики», которая содержала годовые данные о счетах до востребования и срочных депозитах с 1892 г., а также о наличных деньгах с 1860 г. В 1946 г. ФРС впервые ввела в профессиональный оборот выражение «денежный агрегат» (*monetary aggregate*) как одну из категорий денег в национальной экономике для использования в экономическом анализе. После Второй мировой войны академический интерес к денежным агрегатам значительно вырос. Не последнюю роль в этом сыграла публикация сборника «Исследования по количественной теории денег» под редакцией М. Фридмана, включавшего статью Ф. Кейгана о деньгах и гиперинфляции (Friedman, 1956), а затем «Программы денежной стабильности» (Friedman, 1960), в основе которой лежали обязательства ЦБ поддерживать темпы прироста денежного предложения на постоянном уровне («правило Фридмана»).

Эмпирическая работа по оценке денежного предложения следовала за теорией. В 1960 г. У. Эббот из Федерального резервного банка Сент-Луиса возглавил проект, в результате которого возникла официальная денежная статистика, публиковавшаяся раз в полгода. Однако даже в тот период финансовые инновации создавали проблемы при измерении денежного предложения. Банки вводили новые типы счетов, которые стирали различие между счетами до востребования и срочными депозитами. В ответ ФРС в 1971 г. по-новому определила состав денежных агрегатов: денежное предложение стало оцениваться по пяти агрегатам — от M1 до M5. В 1980 г. M4 и M5 были исключены из денежной статистики.

Однако практика денежно-кредитной политики (ДКП) значительно отставала от теории. После создания денежных агрегатов основным вопросом стал их прикладной анализ. В 1966 г. Федеральный комитет по операциям на открытом рынке ФРС США добавил условие, что рост банковского кредита не должен значительно отклоняться от прогнозов. Аналогичное условие по денежному предложению появилось только в 1970 г. Но уже с 1974 г. Федеральный комитет начал задавать диапазоны допустимых значений для роста M1 и более широкого агрегата M2 на горизонте до следующего заседания. В 1977 г. новое законодательство обязало ФРС США «поддерживать долгосрочный рост денежных и кредитных агрегатов... так, чтобы эффективно содействовать достижению целей максимальной занятости, стабильных цен и умеренных долгосрочных процентных ставок». Однако на практике целевые ориентиры денежного предложения на регулярной основе не соблюдались. Академические монетаристы критиковали ФРС за использование нескольких агрегатов вместо одного и за пересмотр их определений по мере несоблюдения целевых ориентиров (Bernanke, 2008).

Денежные агрегаты в денежно-кредитной политике

Международная практика следовала в русле американского опыта. Банк Англии разработал собственную классификацию денежных агрега-

тов, схожую с американской, в 1970 г., немецкий Бундесбанк сделал то же самое в 1975 г., а Национальный банк Швейцарии — в 1984 г. В конце 1970-х годов Европу охватила мода на таргетирование денежного предложения (Mishkin, 2000). К неофициальному таргетированию агрегата М3 Банк Англии приступил в конце 1973 г., в то же время официальная публикация целевых ориентиров началась только в 1976 г. С 1974 по 1979 г. Национальный банк Швейцарии объявлял целевые темпы роста агрегата М1, а с 1980 г. — денежной базы. В 1975 г. Бундесбанк стал таргетировать денежную базу, а с 1988 г. — агрегат М3 в качестве промежуточной цели ДКП. В течение десятилетия ЦБ несколько раз меняли определение агрегатов вслед за банковской практикой и подбирали их оптимальный состав. В 1970-е годы экономисты понимали под ДКП операции ЦБ по изменению денежного предложения, которые влияют на условия финансовых рынков (Goodhart, Crockett, 1970. P. 169).

Апогей применения денежных агрегатов пришелся на «монетаристский эксперимент», начавшийся в 1979 г. с приходом к руководству ФРС США П. Волкера. ЦБ приступил к операционному таргетированию незаемных резервов, то есть разности между ликвидностью банков на счетах в ФРС и займами у нее. Целевыми ориентирами служили агрегаты М1 и М2. Инфляцию удалось снизить с двух- до однозначного уровня. Однако после того как управление незаемными резервами прекратилось в 1982 г., денежные агрегаты утратили главную роль в ДКП и продолжают служить лишь информационной переменной, индикатором состояния экономики.

Можно назвать несколько причин отказа от использования денежных агрегатов. Прежде всего отметим, что дерегулирование, финансовые инновации и прочие факторы дестабилизировали отношения между агрегатами и другими номинальными переменными. В середине 1970-х годов, когда ФРС США начала задавать целевые ориентиры денежного предложения, эконометрические оценки спроса на М1 стали давать сбой, предсказывая более быстрый рост М1, чем было на самом деле. Ошибки моделирования, названные экономистом Принстонского университета С. Голдфельдом «делом о пропавших деньгах» (Goldfeld, 1976), усложнили выбор целевых ориентиров. Аналогичные проблемы появились в начале 1980-х годов в период антиинфляционной политики Волкера. Новые типы банковских счетов — сберегательные, допускающие платежи на условиях уведомления, и депозитные счета денежного рынка — вновь сделали непредсказуемым спрос на М1. Попытки найти устойчивые статистические соотношения между агрегатами и другими номинальными переменными не увенчались успехом, в результате целевые ориентиры М1 были отменены в 1987 г.

Из-за проблем с узким денежным агрегатом М1 в 1970-е и 1980-е годы вырос интерес к более широким агрегатам, например М2. Эконометрические методы были усовершенствованы, что позволило анализировать более сложную динамику в уравнениях спроса на деньги. Например, на конференции ФРС США в 1988 г. ее сотрудники представили новые модели спроса на деньги М2, основанные на спецификации «исправления ошибок» (error correction), где краткосрочная динамика корректируется в зависимости от отклонения от долгосроч-

ной зависимости между переменными (Moore et al., 1990). Одну из них использовала ФРС США и в 2000-е годы.

Примерно в то же время сотрудники ФРС США разработали так называемую модель P^* (P-star). Прогноз долгосрочной инфляции опирался на показатели потенциального выпуска продукции и скорости денежного обращения (отношение номинального дохода к денежному агрегату M2). Модель P^* привлекла внимание экономистов и использовалась ЦБ ряда стран, включая Великобританию, Японию, Германию, Францию, Казахстан и т. д. (Моисеев, 2008). Тем не менее устойчивость соотношений показателей в модели регулярно ставилась под сомнение и давала сбой в 1990-е годы.

Помимо новаций в платежных технологиях и банковской практике, проблему создавало активное обращение американских денег за пределами США. По различным оценкам, от $\frac{1}{2}$ до $\frac{2}{3}$ долларовых банкнот хранится за границей. Как следствие, значительный объем наличных денег не связан с внутренними условиями и его вряд ли можно приспособить для прогнозирования инфляции или ВВП. С аналогичными проблемами сталкиваются все юрисдикции, валюты которых признаны резервными, например Швейцария или еврозона. В 2000 г. истекло установленное законом требование к ФРС США сообщать о целевых диапазонах денежных агрегатов, и после прекращения публикации они перестали входить в число целевых ориентиров ДКП.

В 2020-е годы центральные банки, где сильны традиции анализа денежного предложения, такие как ФРС США и Европейский центральный банк (ЕЦБ), продолжают наблюдать за денежными агрегатами. Они моделируют и прогнозируют скорость денежного обращения и спроса на деньги. Однако сам анализ находится на периферии принятия решений. Если со дня своего учреждения в 1998 г. ЕЦБ называл анализ денежных агрегатов одной из двух основ ДКП, то позднее его позиция поменялась. В 2021 г., подводя итоги десятилетнего пересмотра ДКП, он сделал акцент на изменении аналитического инструментария — от традиционного выявления рисков ценовой стабильности к оценке трансмиссии ДКП (ЕСВ, 2021). Перенос внимания отражает ослабление эмпирической связи между денежными агрегатами и инфляцией, ухудшение трансмиссии ДКП во время глобального финансового кризиса 2007–2009 гг. и расширение инструментария ДКП. В результате денежные агрегаты стали считаться вспомогательными, второстепенными показателями.

Концепция денежного агрегирования

Теоретические основы денежных агрегатов лежат в микроэкономике. Предполагается, что экономический агент располагает портфелем активов, включая деньги. Денежные активы рассматриваются как товары длительного пользования. Экономический агент максимизирует полезность использования активов, включая деньги. Полезность денег определяется тремя факторами: возможностью совершать на них плановые покупки; получать доход, поскольку деньги можно вложить

под процентную ставку; хранить деньги из соображений безопасности или предосторожности, «на черный день». В то же время хранение наличных денег сопровождается альтернативными издержками в виде инфляции или упущенного процентного дохода. Функция полезности денег зависит от процентного дохода, который можно получить с учетом того, что часть средств экономический агент планирует потратить на товары и услуги. Предполагается, что кривая функции полезности монотонно возрастает и вогнутая. В условиях линейности и однородности кривой функции полезности денежный агрегат представляет собой переменную, отражающую уровень полезности от владения совокупным портфелем денежных активов, и выступает результатом оптимизации всех экономических агентов. Изложенное описание предложил У. Барнетт (Barnett, Serletis, 2010), который в бытность сотрудником ФРС США в 1973–1981 гг., а затем как академический ученый разрабатывал «микроэкономическую теорию денежного агрегирования» (microeconomic theory of monetary aggregation).

Со дня изобретения денежных агрегатов ЦБ рассчитывают их как сумму компонент, которые выполняют две ключевые функции денег — средства обращения и средства сбережения. Но еще ранние монетаристы чикагской школы, Фридмен и А. Шварц, полагали, что простое суммирование выступает частным случаем более общего подхода (Friedman, Schwartz, 1970. P. 151–152). Под ним они понимали определение каждого агрегата как набора активов, имеющих разную степень «денежности» (moneyness, способности актива превращаться в наличные деньги). Рассчитывать количество денег предлагалось как взвешенную сумму совокупной стоимости всех активов. Причем веса отдельных активов могли варьировать от нуля до 1. Вес зависел от степени «денежности»: чем ближе к 1, тем более «денежный» актив. На практике ЦБ предпочли вместо расчета одного взвешенного агрегата считать несколько, самые простые из них были относительно однородными по «денежности», а более сложные включали разнородные компоненты.

Каждый ЦБ вводил собственные определения денежных агрегатов исходя из специфики финансовых инструментов и финансовых организаций на национальном рынке (табл. 1). Система национальных счетов (СНС) ООН, лежащая в основе национальной статистики и учета в каждой юрисдикции, не дает определение денежного предложения. Она лишь содержит упоминание таких понятий, как широкая денежная масса и денежные агрегаты. Для их унификации МВФ в 1984 г. издал «Руководство по денежно-кредитной статистике». Оно играет роль справочного издания и излагает принципы денежно-кредитной и финансовой статистики.

В Руководстве приведены методы определения, классификации и отражения в национальном учете запасов и потоков финансовых активов и обязательств, а также описаны стандартные варианты представления статистических данных и сводных показателей, включая денежные агрегаты. После нескольких редакций «Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике» сохраняется в качестве основного международного документа, обеспечивающего унификацию, сопоставимость и прозрачность денежных агрегатов разных юрисдикций. Его последнее издание актуально по состоянию на 2017 г.

**Национальная классификация денежных агрегатов
ведущих центральных банков на 2022 г.**

Центральный банк	Денежные агрегаты
Банк Англии	M0, M1, M2, M3, M4, Divisia
Банк Индонезии	M1, M2
Банк Канады	M1+, M1++, M2+, M2++, M3
Банк Ю. Кореи	M1, M2, M3
Банк Мексики	M1, M3
Банк Негара (Малайзия)	M1, M2, M3
Банк России	M0, M1, M2, широкая денежная масса
Банк Японии	M1, M2, M3, L
Европейский центральный банк	M1, M2, M3
Резервный банк Австралии	M1, M3, Broad money
Резервный банк Индии	M1, M2, M3, M4
Риксбанк (Швеция)	M1, M3
ФРС США	M1, M2
Центральный банк Бразилии	M1, M2, M3, M4
Швейцарский национальный банк	M1, M2, M3

Источники: национальные центральные банки.

Кроме того, в 1996 г. МВФ разработал и внедрил для государств-членов «специальный стандарт распространения данных» (special data dissemination standard, SDDS), предназначенный для единообразного расчета и представления ключевых макроэкономических показателей. В соответствии с ним фонд ведет международную базу данных (<https://data.imf.org>) о значениях денежной базы и широкой денежной массы, а также компонент для расчета последней.

Фонд предложил рассматривать несколько измерений агрегатов: финансовые активы, на правах компонент входящие в денежные агрегаты; институциональные секторы, выступающие держателями денег, их эмитентами или нейтральными. В сектор денежной эмиссии входят финансовые организации из числа депозитных организаций (в России их называют «кредитными организациями», к которым относятся банки). В большинстве юрисдикций только банки эмитируют деньги. Однако в некоторых случаях в денежное предложение могут включать обязательства, выпущенные институциональными единицами, не входящими в сектор финансовых организаций, например правительством или государственными нефинансовыми организациями. К держателям денег относятся другие финансовые организации (не банки); правительство; нефинансовые организации; домашние хозяйства и некоммерческие организации, которые их обслуживают. Нейтральными считаются нерезиденты и правительство, когда оно само имеет требования к финансовым организациям.

МВФ определяет денежные агрегаты как переменные денег, доступных секторам экономики — держателям денег, для покупки товаров и услуг, которые вносят вклад в ВВП, или для инвестиций в другие активы. Под деньгами понимаются различные виды финансовых инструментов, которые могут использоваться в качестве средства обмена или сбережения, либо того и другого. Вследствие обеих денежных

функций — транзакционной и сберегательной — выделяют денежную базу и широкую денежную массу. При отнесении финансового актива к деньгам рассматривается несколько его свойств. Низкие операционные издержки, делимость (небольшой номинал актива), срок погашения (преимущественно короткий) и доходность выступают базовыми характеристиками, позволяющими решить, можно ли включать финансовый актив в состав денежного агрегата и в какой именно. В денежную базу входят наличные деньги и остатки на счетах в ЦБ для проведения безналичных платежей. Широкая денежная масса равна сумме всех ликвидных финансовых инструментов, используемых в качестве средства обмена, а также инструментов, которые можно быстро конвертировать в него по цене, близкой к номиналу. Таким образом, критериями отнесения к широкой денежной массе являются ликвидность финансового инструмента и его способность сохранять номинальную стоимость.

Опыт России

Как и другие центральные банки, Банк России в прошлом придерживался управления денежным предложением, включавшего собственное определение денежных агрегатов. При выделении Банка России из системы Госбанка СССР в 1990 г. введена национальная денежно-кредитная статистика. Во многом она повторяла статистику немецкого Бундесбанка, техническое сотрудничество с которым было налажено в переходный период. Денежное предложение измерялось наличными деньгами (M0), безналичными деньгами (счета и вклады) и денежной массой M3. Впервые в официальных документах они фигурируют в «Годовом отчете» Банка России за 1992 г.

В начале 1990-х годов перед денежными властями стояла задача предотвратить гиперинфляцию и стабилизировать банковский сектор и валютный курс. В Федеральном законе «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», принятом в 1990 г., к числу основных методов ДКП было отнесено установление ориентиров роста денежной массы (ст. 35). Стабилизационные программы МВФ для России содержали несколько компонент и охватывали денежно-кредитную политику, включая режим валютного курса, налогово-бюджетную политику и структурные реформы. Они предполагали установление промежуточных целей для ряда макроэкономических переменных, которые рассматривались как номинальные якоря. Исходная предпосылка всех программ состояла в наличии взаимосвязи роста денежной массы и прогноза инфляции (Ghosh et al., 2005).

Банк России отвечал за разработку, расчет и публикацию ранней денежно-кредитной статистики. В 1993 г. стал выходить в свет «Бюллетень банковской статистики», содержащий первые официальные статистические ряды. Классификатор денежно-кредитной статистики повторял разработку поздних времен Госбанка СССР. Новая статистика была востребована в связи с прекращением обращения советских рублей в сентябре 1993 г. Тогда же Банк России впервые опубликовал национальное определение денежных показателей. В связи с приме-

нением элементов таргетирования денежного предложения ЦБ РФ пересмотрел определения денежных агрегатов (табл. 2). Впервые введены такие понятия, как денежная база, денежная масса в обращении (M2), скорость обращения денег (отношение ВВП к M2) и денежный мультипликатор (отношение M2 к денежной базе). Устанавливались ежеквартальные целевые ориентиры денежной базы и прироста чистых внутренних активов (ЧВА) ЦБ, включая чистый кредит правительству — в то время Банк России монетизировал дефицит госбюджета.

Т а б л и ц а 2

Первая российская классификация денежных агрегатов от 1993 г.

Агрегат	Компоненты
M0	Наличные деньги
M1	M0, депозиты населения и предприятий в коммерческих банках, депозиты населения в сбербанках до востребования, средства на расчетных, текущих и специальных счетах предприятий, организаций и граждан
M2	M1, срочные вклады в сбербанках и коммерческих банках
M3	M2, депозитные сертификаты банков, облигации госзайма, другие ценные бумаги банков и государства

Источник: Банк России (Бюллетень банковской статистики. 1993. № 1).

Получение займов МВФ и реализация стабилизационной программы были непосредственно связаны с российской денежно-кредитной статистикой. Между МВФ, с одной стороны, и Банком России, Министерством финансов и Госкомстатом (Росстатом) — с другой, было заключено соглашение. Для мониторинга государственных финансов и ДКП российские денежные власти обязались вести статистику по стандартам Фонда.

В Банке России активно осваиваются международные стандарты. С 1996 г. в соответствии с ними начали публиковать основные показатели денежной и банковской статистики. Новациями выступили счет денежных властей и денежный обзор. Баланс Банка России стал рассматриваться с точки зрения его функциональной структуры: денежная база (резервные деньги) в пассивах и чистые иностранные активы и внутренний кредит в активах. Такое деление позволяло понимать степень обеспеченности денежной эмиссии иностранными активами, а также структуру внутреннего кредита, который отражает требования к правительству и банкам. Денежная программа включала количественные ограничения на прямые кредиты Банка России правительству и банкам. Счет денежных властей (monetary authorities account, позднее — «аналитические группировки счетов органов денежно-кредитного регулирования») помогал оценить консолидированный баланс Банка России и Министерства финансов, что было важно из-за монетизации дефицита госбюджета.

Денежный обзор (monetary survey) расширял счет денежных властей, включая банковский сектор в консолидированный баланс. Тогда становился понятным совокупный объем денежных требований и обязательств в экономике. Для составления денежного обзора Банк России перешел на простую и унифицированную классификацию денежных агрегатов от МВФ, что позволяло сравнивать Россию с другими странами. В терминологический оборот вошли агрегаты «деньги» (аналог M1), «квазиденьги» (аналог M2 за вычетом M1) и «широкие

деньги» (M2 плюс депозиты в иностранной валюте). Возвращение к публикации по национальному определению произошло в конце 1997 г., когда Банк России, помимо раскрытия информации по стандарту МВФ, возобновил публикацию статистики денежного предложения в национальном определении. По образцу 1990 г. рассчитывались наличные деньги (M0), безналичные деньги (счета и вклады) и их сумма как денежная масса (M2).

С 1995 по 2003 г. Банк России придерживался денежной программы, предполагавшей ежемесячное планирование денежной базы, чистых международных резервов и ЧВА. Операционной целью служила денежная база, а промежуточной целью ДКП — агрегат M2. Аналитическая работа Банка России в 1990-е годы была посвящена изучению спроса на деньги, скорости денежного обращения и динамики денежного мультипликатора. Отслеживались отдельные компоненты денежной массы, включая номинированные в иностранной валюте, а также источники прироста денежной массы. После легализации вкладов в иностранных валютах в 1995 г. Банк России начал собирать и публиковать данные по широкой денежной массе (M2X).

Финансовый кризис 1998 г., вызванный проблемами государственных финансов, способствовал переходу к режиму регулируемого плавания валютного курса. На следующий год целью ДКП впервые было названо достижение устойчивого экономического роста в условиях низкой инфляции. С 2003 г. цель по реальному валютному курсу объявлялась вместе с целью по инфляции. Изменения в политике таргетирования привели к пересмотру определения денежной базы. С 2002 г. ведется официальная статистика денежной базы в широком определении. Помимо традиционных наличных денег и счетов банков в Банке России, в нее вошли его облигации, купленные банками, и обязательства по обратному выкупу ценных бумаг. Нововведение отражало запуск операций РЕПО Банка России. С 2003 г. их начали проводить на регулярной основе, позднее они стали главными операциями ДКП на открытом рынке. Однако из-за роста срочности РЕПО их затем убрали из расчета широкой денежной базы, где дополнительной компонентой остались облигации Банка России.

В 2005 г. Банк России перешел на бивалютную корзину, состоящую из долларов США и евро, в качестве операционной цели. Для предотвращения чрезмерного укрепления рубля ЦБ был вынужден проводить валютные интервенции, которые способствовали росту денежного предложения. Взаимосвязь денежного предложения и цен в условиях более низкой инфляции стала не столь очевидной. Банк России больше не стремился таргетировать денежную массу. Денежные агрегаты сохранили роль индикаторов инфляционного риска. Ежегодно публиковались целевые ориентиры роста агрегата M2 исходя из макроэкономических сценариев, разработанных Министерством экономики РФ. Однако на практике они редко достигались.

После 2008 г., когда Россия ощутила последствия глобального финансового кризиса, применение оставшихся элементов таргетирования денежного предложения прекратилось. В управлении совокупным спросом основная роль перешла к валютному курсу. Банк России

таргетировал границы плавающего коридора бивалютной корзины. Анализ денежных агрегатов стал ориентироваться на оценку положения банковского сектора и финансовой стабильности. В 2012 г., следуя обновленному «Руководству по денежно-кредитной и финансовой статистике» МВФ от 2008 г., Банк России пересмотрел национальное определение денежных агрегатов. Классификация стала включать М0, М1 и М2. Впервые были определены институциональные секторы, выступающие держателями денег в разрезе агрегатов М1 и М2: население, нефинансовые и финансовые организации, кроме кредитных организаций. Установленные национальные определения денежных агрегатов соответствуют международным нормам и продолжают применяться в настоящее время (табл. 3). Кроме того, публикуются «Обзор центрального банка», «Обзор кредитных организаций» и «Обзор банковской системы» в расширенном формате с уточненными данными по денежной массе. Ключевые переменные, необходимые для денежно-кредитного анализа и содержащиеся в денежной массе по национальному определению, денежной базе в широком определении, балансе Банка России и «Обзоре центрального банка», продолжают ежемесячно публиковаться в «Статистическом бюллетене Банка России»¹.

Анализ денежного предложения и спроса в Банке России достиг пика в первой половине 2010-х годов, накануне перехода к инфляционному таргетированию. Важнейшую роль играли модели спроса на

Т а б л и ц а 3

**Действующая классификация показателей денежной базы
и денежной массы от 2012 г. с модификацией от 2015 г.***

Компонента	М0	Денежная база		М1	М2	Широкая денежная масса
		узкая	широкая			
Наличные деньги в кассах банков		+	+			
Наличные деньги вне банковской системы	+	+	+	+	+	+
Обязательные резервы банков		+	+			
Корреспондентские счета в центральном банке			+			
Облигации центрального банка и депозиты банков на его счетах			+			
Переводные депозиты в рублях (средства на счетах «до востребования»)				+	+	+
Другие депозиты в рублях (средства на срочных счетах, включая начисленные проценты)					+	+
Другие депозиты в иностранной валюте						+
Долговые ценные бумаги (депозитные и сберегательные сертификаты банков)						+

* В 2015 г. в широкую денежную массу включены депозитные и сберегательные сертификаты.

Источник: Банк России (https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/dkfs/).

¹ <https://www.cbr.ru/statistics/bbs/>

деньги и анализа динамики денежных агрегатов для прогнозирования будущей инфляции. В их основе лежали преимущественно модели ЕЦБ, который считался популяризатором анализа денежного предложения (Fischer et al., 2009).

Модели спроса на деньги служили отправной точкой для разработки целевых ориентиров денежного предложения. Исходя из прогноза макроэкономических переменных, они позволяют оценивать «оптимальное» денежное предложение. Стандартная модель спроса на деньги связывает его с номинальным доходом (ВВП) и альтернативными издержками (процентными ставками). Модель расширяют, включая дополнительные оценки денежного предложения и их детерминанты, а также структурные разрывы и особые факторы, например волатильность на фондовом рынке.

В модели Банка России в качестве факторов долгосрочного спроса фигурировали доход, реальное богатство (недвижимость и фондовый индекс), процентная ставка по вкладам и неопределенность (волатильность фондового индекса). В начале 2010-х годов Банк России констатировал, что функция спроса на широкие денежные агрегаты, включающие иностранные компоненты, более стабильная, чем на узкие рублевые агрегаты (Ponomarenko et al., 2012).

В целом современные прогнозы роста денежного предложения преимущественно широких агрегатов основаны на экспертных суждениях с использованием различных эконометрических моделей. Ошибки прогнозов по-прежнему значительны, а статистическая связь между номинальными переменными остается нестабильной.

Другой класс моделей позволял оценивать информационное содержание денежных агрегатов для прогнозирования будущей инфляции (money-based inflation risk indicators). Некоторые из них помогали обнаружить долгосрочную связь между ростом денежной массы и инфляцией. По существу, модели представляли собой авторегрессионные уравнения для прогнозирования потребительской инфляции, принимая во внимание денежные агрегаты, ВВП, эффективный курс рубля и цены на нефть. Другие модели выявляли долгосрочную связь между ростом денежной массы и деловой активностью. В этих авторегрессионных уравнениях ВВП зависит от своих предыдущих значений, денежных агрегатов, эффективного курса рубля и цен на нефть. Анализ показал, что если информационное содержание денежных агрегатов полезно для понимания будущей инфляции, то для прогнозирования экономического роста — практически нет (Ponomarenko et al., 2012).

После перехода Банка России к инфляционному таргетированию в 2015 г. инфляцию стали моделировать в духе динамических стохастических моделей общего равновесия. Значительную роль начала играть квартальная прогнозная модель малой открытой экономики с бюджетным, нефинансовым, банковским и внешним секторами. Ни в малую, ни в большую динамическую стохастическую модели денежные агрегаты напрямую не включены². Большинство современ-

² Подробнее см.: Прогнозирование и модельный аппарат Банка России. http://www.cbr.ru/dkp/system_p/

ных правил ДКП, предоставляющих рекомендации руководству ЦБ по процентной политике, основаны на малых макроэкономических моделях, в которые входит IS-кривая, связывающая разрыв выпуска продукции (гэп ВВП) с реальной процентной ставкой. Эмпирические спецификации IS-кривой не содержат переменных денежного предложения. Прогнозирование денежной массы, требований банковского сектора к экономике, а также валютной структуры кредитных требований осуществляется в Банке России с помощью модели байесовской векторной авторегрессии. Таким образом динамике денежной массы, ее источники и связанные с нею инфляционные риски учитываются при подготовке решений.

Хотя таргетирование денежного предложения в России ушло в прошлое, ст. 42 Федерального закона «О Центральном банке...» все еще предусматривает, что Банк России может устанавливать целевые ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы. Кроме того, ст. 45 относит к целевым ориентирам денежную базу, денежную массу и изменение золотовалютных резервов и обязывает включать в «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики» на предстоящий год показатели денежной программы. Денежные агрегаты сохраняют ведущую роль в оперативном анализе банковского сектора. Данные денежной базы и отдельные компоненты широких денежных агрегатов поступают более оперативно, чем банковская отчетность. Это позволяет получать информацию, необходимую для текущей оценки. Отметим, во-первых, ситуацию с краткосрочной ликвидностью банковского сектора (корреспондентские счета в ЦБ); во-вторых, поведение вкладчиков во время банковской паники (наличные деньги в обращении); в-третьих, устойчивость структуры банковских обязательств (счета и депозиты в банках); в-четвертых, степень долларизации банковского сектора (счета и депозиты в иностранной валюте); в-пятых, динамику кредитного цикла (отношение кредитов к депозитам). Таким образом, хотя денежные агрегаты ушли из поля зрения ДКП, они остались в макрофинансовом анализе.

Критика денежных агрегатов и их альтернативы

За десятилетия применения денежных агрегатов предпринималось немало попыток подобрать их компоненты и определить правильные веса. Однако любое конструирование агрегатов без научного обоснования выглядит сомнительным. Барнетт попытался создать научно-методическую базу для использования денежных агрегатов и на ее основе — новых показателей. Покинув ФРС и став академическим деятелем, он выступил за применение теорий агрегирования (*aggregation theory*) и статистических индексов к денежному агрегированию. По его словам, «в то время как теория агрегирования позволяет создать его точные функции, зависящие от неизвестных (но поддающихся оценке) параметров, теория статистических индексов приводит к непараметрическим приближениям функций агрегирования... теория индексных

чисел обеспечивает основу для индексов, публикуемых почти всеми государственными организациями в мире (кроме центральных банков)» (Barnett, 1980. P. 12; перевод мой. — С. М.).

Теории агрегирования и статистических индексов применяются в европейской официальной статистике с 1920-х годов. Первая изначально была посвящена изучению агрегированных структур, состоящих из микро- и макросистемы, а также связывающей их функции агрегирования. Соответственно она призвана решать проблемы полной или частичной согласованности микро- и макроуровней, ошибок и смещений, оценки и отбора (Ijiri, 1971). В прикладном аспекте статистическое агрегирование делит весь набор данных на подмножества, сводит каждое из них к определенным малоразмерным статистическим выборкам и агрегирует их в сводную статистику для аппроксимации желаемого вычисления. Результаты агрегирования должны быть асимптотически эквивалентны и соответствовать их макрохарактеристикам.

Теория статистических индексов располагает арсеналом количественных и ценовых индексов, которые рассчитываются по данным об объемах товаров и услуг и ценах на них. Наличие таких данных избавляет от необходимости оценивать структуру агрегата. Любой статистический индекс обладает определенным набором свойств. Статистические свойства индексов подробно изучены первым президентом Эконометрического общества И. Фишером (Fisher, 1922). Он пришел к выводу, что индекс простой суммы компонент наилучший, а наилучшим он назвал тот, который получил известность как «идеальный индекс Фишера» (Fisher ideal index) и рассчитывается как среднее геометрическое индексов Ласпейреса и Пааше.

Необходимыми статистическими свойствами обладает индекс Торнквиста (Törnqvist index) по имени Л. Торнквиста, работавшего в Банке Финляндии в 1930-е годы. Этот индекс — дискретное приближение к непрерывному индексу Divisia. Последний назван по имени французского экономиста Ф. Дивизиа, который предложил свой подход к анализу цен в конце 1920-х годов. Индекс Divisia представляет собой показатель взвешенной суммы темпов роста различных компонент в непрерывном времени, где веса отражают их доли в общей стоимости. В индексе Торнквиста темпы роста определяются как разность натуральных логарифмов последовательных наблюдений за компонентами (их логарифмическое изменение), а веса равны среднему значению долей компонент в соответствующей паре периодов. Индексы типа Divisia обладают преимуществами перед взвешенными индексами с постоянным базисным периодом, поскольку при изменении относительных цен компонент они включают изменения как объемов, так и относительных цен.

Некоторые экономисты считают нестабильность спроса на деньги и неспособность ЦБ эффективно управлять денежным предложением прямым следствием ошибок конструирования денежных агрегатов. Последние представляют собой простые невзвешенные суммы компонент, игнорирующие теории статистических индексов и агрегирования. Создание статистических данных и превращение их в экономические переменные предполагают наличие теоретичес-

кого обоснования. Если в теории есть внутренние противоречия, то данные и их применение в моделях становятся несовместимыми. Несогласованность функциональных форм индексов, которые представляют собой денежные агрегаты, и эконометрических моделей, в которые они встраиваются, вызывает неустойчивость результатов анализа. А. Кристал и Р. Макдональд назвали эти выводы «критикой Барнетта». Они обратили внимание на то, что во всей предшествующей литературе о денежном предложении допущена значительная погрешность измерения величин (Chrystal, MacDonald, 1994). Нестабильность эмпирических взаимосвязей денежного предложения и других номинальных макроэкономических переменных частично можно объяснить тем, что простая сумма компонент — недопустимый агрегат с точки зрения теории.

Опираясь на методические работы статистиков, Барнетт предложил применять индекс Divisia для денежного агрегирования. В результате в 1980 г. появились так называемые «денежные агрегаты Divisia» (Divisia monetary aggregates). Он выступил за расширение области применения теории статистических индексов, включив в нее не только цены и объемы, но и риск. Кроме того, Барнетт предложил считать денежные агрегаты Divisia на основании не только национальной, но и наднациональной статистики, включающей данные экономических союзов, например еврозоны.

Барнетт впервые сконструировал денежные агрегаты Divisia для США еще в период работы в ФРС. В настоящее время они не входят в официальную денежно-кредитную статистику ФРС США. В ежемесячных пресс-релизах она публикует только показатели денежной базы, ее компонент, а также агрегатов M1 и M2, заемных и незаемных резервов банков³. Тем не менее последователи Барнетта из Федерального резервного банка Сент-Луиса поддерживали исторический ряд Divisia в базе данных FRED за период с 1967 по 2013 г. Банк Англии в 1993 г. впервые ввел в национальной денежно-кредитной статистике определение индекса Divisia по компонентам агрегата M4, которые были взвешены по степени ликвидности. Де-факто веса отражают процентные ставки по компонентам агрегата⁴. Примеры агрегатов Divisia можно найти в публикациях исследовательского центра Bruegel по еврозоне (Divisia M1 и M3), Банка Израиля (Divisia M1), Народного банка Польши (Divisia M1 и M3), Центра финансовой стабильности — по странам ОЭСР (Divisia M1 и M3) (Barnett et al., 2022).

Некоторые исследователи ставят под сомнение общепринятую точку зрения, что эффекты ДКП могут быть описаны благодаря исключительно процентным ставкам без учета денежных агрегатов. Они верят, что, помимо краткосрочной номинальной процентной ставки, денежные агрегаты Divisia могут и должны играть роль либо промежуточной цели ДКП, либо индикативной переменной (Belongia, Ireland, 2015. P. 268). Исследования, проведенные в 2020-е годы, показывают, что широкие денежные агрегаты Divisia (Divisia M3, Divisia M4-, Divisia M4) позволяют объяснять макроэкономическую

³ <https://www.federalreserve.gov/releases/h6/current/default.htm>

⁴ <https://www.bankofengland.co.uk/statistics/details/further-details-sectoral-deposits-and-divisia-money-data>

динамику. Более того, они могут быть включены в правило принятия решений по процентной ставке, например правило Тейлора (Dery, Serletis, 2021). Барнетт считал, что можно использовать агрегат Divisia в качестве ключевой информационной переменной для долгосрочной проверки решений ДКП по краткосрочным процентным ставкам (Barnett et al., 2022).

Другое направление поиска оптимальных денежных агрегатов, популярное в 2020-е годы, связано с функциональными формами индексов⁵. Изначально теории агрегирования и статистических индексов развивались независимо друг от друга. У. Диверт из Университета Британской Колумбии (Канада) сумел их объединить. Он описал связи между экономической теорией, теорией агрегирования и теорией статистических индексов (Diewert, 1976). Впервые статистическим индексам были приданы экономические свойства благодаря подбору их функциональной формы, описывающей функцию агрегирования. Наиболее подходящая функциональная форма индекса подбирается путем определения ряда критериев, которым он должен удовлетворять. В противном случае его могут признать неприемлемым. Диверт назвал функциональную форму гибкой, если она может обеспечить приближение второго порядка к произвольной дважды дифференцируемой линейно-однородной функции. Функциональную форму индексных чисел он назвал превосходной, если она точная (совместимая) для гибкой функциональной формы. Для ряда известных статистических индексов Диверт обнаружил, что они эквивалентны использованию той или иной функциональной формы. Такие статистические индексы стали называть точными (exact index).

Однако одной точности для использования статистического индекса недостаточно, если функциональная форма его функции агрегирования неизвестна. В таком случае больше подходит индекс, точный для гибкой функциональной формы. Его называют превосходным (superlative index). Таковыми стали считать индексы цен или объема, которые выступают точными для гибкого агрегатора. Под ним понимают приближение второго порядка к произвольной экономической функции агрегирования (производства, стоимости, полезности или расстояния). Индекс Divisia точный для линейно-однородной транслогарифмической гибкой функциональной формы и, таким образом, превосходный. Классическая транслогарифмическая гибкая функциональная форма представляет собой локальную форму (Christensen et al., 1975), которая обеспечивает локальное приближение второго порядка к произвольной функции агрегирования. К настоящему времени разработано множество локальных гибких функциональных форм, в том числе *generalized Leontief* и *almost ideal demand system*. Применяются также глобально гибкие функциональные формы: *minflex Laurent*, *quadratic AIDS*, *general exponential form*, *normalized quadratic*, *Fourier and asymptotically ideal model*.

В качестве альтернативы классическим денежным агрегатам некоторые исследователи из США и Канады предлагают «функциональные

⁵ Для понимания теории статистических индексов, например, см.: МВФ, 2007.

денежные агрегаты» (functional monetary aggregates), представляющие собой гибкие функциональные формы индексов, описывающих функцию агрегирования полезности денег. В качестве таковых рассматриваются локально и глобально гибкие функциональные формы, например нормализованная квадратичная функция и модель минфлекса Лорана. Отдельные исследования говорят в пользу подобных моделей (Serletis, Xu, 2020).

Тем не менее по-прежнему преобладают подходы к денежным агрегатам как к сумме компонент. Проблема альтернативных индексов, имеющих научно-теоретическое обоснование, в их сложной спецификации и высокой чувствительности к ошибке выбора компонент. Кроме того, функциональный агрегат зависит от конкретной гибкой функциональной формы, которая служит для аппроксимации лежащей в его основе функции агрегатора. Аналогично построение классических денежных агрегатов зависит от формулы расчета статистического индекса. Кроме того, функция оценивается по данным и регулярно пересматривается. Предполагаемые параметры функциональных денежных агрегатов меняются со временем.

Уязвимость функциональной формы обуславливает настороженное отношение органов государственной статистики к функциональным агрегатам. Проблема усугубляется тем, что необходимо сделать выбор из большого числа гибких функциональных форм. В силу методических проблем власти в любой юрисдикции воспринимают альтернативные решения исключительно как исследовательский инструмент. Они по-прежнему предпочитают использовать простые формулы теории статистических индексов — взвешенные индексы цен, валютных курсов или процентных ставок.

Пересмотр определений происходит под влиянием спроса на информацию, которую они содержат, а также ее полезности. По мере развития финансовых инструментов возникает потребность в учете и анализе их макроэкономических эффектов. Это определяет появление в некоторых юрисдикциях более широких агрегатов. Развитие фондов денежного рынка, рынка краткосрочного РЕПО, долговых ценных бумаг со срочностью до года способствует появлению агрегатов М3 и М4. Кроме того, некоторый практический интерес представляют альтернативные агрегаты, включая Divisia и функциональные денежные агрегаты. Однако маловероятно, что до их международного признания ведущими ЦБ они получат распространение за пределами научного сообщества.

Агрегаты отражают появление новых форм денег. Во многих странах идет работа над официальными цифровыми валютами. Их эмиссия приведет к пересмотру определений денежной базы и простых агрегатов, например М1. ЦБ могут вводить национальные определения, учитывающие цифровые валюты. Однако последнее слово останется за МВФ, которому после накопления международного опыта придется переиздать «Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике». Что касается России, введение цифрового рубля неизбежно повлечет за собой обновление классификации денежных агрегатов.

Список литературы / References

- МВФ (2007). Руководство по индексу потребительских цен: теория и практика. Вашингтон. [IMF (2007). *Consumer price index manual: Theory and practice*. Washington, DC. (In Russian).]
- Моисеев С. Р. (2008). Инструментарий центрального банка: применение P*-модели для прогнозирования инфляции // Финансовая аналитика: проблемы и решения. № 5. С. 41–44. [Moiseev S. R. (2008). Central Bank toolkit: Applying the P* model to inflation forecasting. *Finansovaya Analitika: Problemy i Resheniya*, No. 5, pp. 41–44. (In Russian).]
- Barnett W. (1980). Economic monetary aggregates: An application of aggregation and index number theory. *Journal of Econometrics*, Vol. 14, No. 1, pp. 11–48. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(80\)90070-6](https://doi.org/10.1016/0304-4076(80)90070-6)
- Barnett W., Ghosh T., Adil M. (2022). Is money demand really unstable? Evidence from Divisia monetary aggregates. *Economic Analysis and Policy*, Vol. 74, pp. 606–622. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.03.019>
- Barnett W., Serletis A. (2010). *The theory of monetary aggregation*. Bingley: Emerald Group Publishing. [https://doi.org/10.1108/S0573-8555\(2000\)245](https://doi.org/10.1108/S0573-8555(2000)245)
- Belongia M., Ireland P. (2015). Interest rates and money in the measurement of monetary policy. *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 33, No. 2, pp. 255–269. <https://doi.org/10.3386/w20134>
- Bernanke B. (2008). Monetary aggregates and monetary policy at the Federal Reserve: A historical perspective. In: *The role of money*. Frankfurt am Main: European Central Bank, pp. 314–320.
- Christensen L., Jorgenson D., Lau L. (1975). Transcendental logarithmic utility functions. *The American Economic Review*, Vol. 65, No. 3, pp. 367–383. <https://www.jstor.org/stable/1804840>
- Chrystal A., MacDonald R. (1994). Empirical evidence on the recent behaviour and usefulness of simple-sum and weighted measures of the money stock. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 76, No. 2, pp. 73–109. <https://doi.org/10.20955/r.76.73-109>
- Currie L. (1935). *The supply and control of money in the United States*. Cambridge: Harvard University Press.
- Dery C., Serletis A. (2021). Interest rates, money, and economic activity. *Macroeconomic Dynamics*, Vol. 25, No. 7, pp. 1842–1891. <https://doi.org/10.1017/S1365100519000890>
- Diewert W. (1976). Exact and superlative index numbers. *Journal of Econometrics*, Vol. 4, No. 2, pp. 115–145. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(76\)90009-9](https://doi.org/10.1016/0304-4076(76)90009-9)
- ECB (2021). An overview of the ECB's monetary policy strategy. *ECB Economic Bulletin*, No. 5, pp. 75–89
- Fisher I. (1922). *The making of index numbers: A study of their varieties, tests, and reliability*. Boston: Houghton Mifflin.
- Fischer B., Lenza M., Pill H., Reichlin L. (2009). Monetary analysis and monetary policy in the euro area 1999–2006. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 28, No. 7, pp. 1138–1164. <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2009.06.012>
- Friedman M. (1956). *Studies in the quantity theory of money*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman M. (1960). *A program for monetary stability*. New York: Fordham University Press.
- Friedman M., Schwartz A. (1970). *Monetary statistics of the United States: Estimates, sources, methods, and data*. New York: Columbia University Press.
- Ghosh A., Christofides C., Kim J., Papi L., Ramakrishnan U., Thomas A., Zalduendo J. (2005). The design of IMF-supported programs. *IMF Occasional Paper*, No. 241. <https://doi.org/10.5089/9781589061934.084>
- Goldfeld S. (1976). The case of the missing money. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1976, No. 3, pp. 683–739. <https://doi.org/10.2307/2534372>

- Goodhart C., Crockett A. (1970). The importance of money. *The Bank of England Quarterly Bulletin*, No. Q2, June 1, pp. 159–198.
- Goodhart C., Needham D. (2017). Historical reasons for the focus on broad monetary aggregates in post-World War II Britain and the ‘Seven Years War’ with the IMF. *Financial History Review*, Vol. 24, No. 3, pp. 331–356. <https://doi.org/10.1017/S0968565017000233>
- Ijiri Y. (1971). Fundamental queries in aggregation theory. *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 66, No. 336, pp. 766–782. <https://doi.org/10.1080/01621459.1971.10482345>
- Mishkin F. (2000). *From monetary targeting to inflation targeting: Lessons from the industrialized countries*. Washington, DC: World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-2684>
- Moore G., Porter R., Small D. (1990). Modeling the disaggregated demands for M2 and M1: The U.S. experience in the 1980s. In: P. Hooper et al. (eds.). *Financial sectors in open economies: Empirical analysis and policy issues*. Washington, DC: Board of Governors of the Federal Reserve System, pp. 21–105.
- Ponomarenko A., Vasilieva E., Schobert F. (2012). Feedback to the ECB’s monetary analysis: The Bank of Russia’s experience with some key tools. *ECB Working Paper*, No. 1471. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2145295>
- Serletis A., Xu L. (2020). Functional monetary aggregates, monetary policy, and business cycles. *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 121, No. C, article 103994. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2020.103994>
-

Monetary aggregation: Concept, critics and modern alternatives

Sergey R. Moiseev

Author affiliation: Bank of Russia (Moscow, Russia). Email: msr@mail.cbr.ru

The concept of monetary aggregates has always followed changes in monetary policy. Its development reflects the victories and mistakes of monetary authorities. Although they played the roles of operational and intermediate targets in the past, today they are used in the analysis of the banking sector and financial stability. Some economists believe that broad monetary aggregates such as Divisia help explain macroeconomic dynamics and should be included in the central bank’s interest rate decision rules. In addition, functional monetary aggregates are proposed as an alternative, behind which there are complex calculations. In the near future, the introduction of central bank digital currencies must lead to a redefinition of the monetary base and simple aggregates.

Keywords: monetary policy, central bank, monetary aggregates, index numbers, aggregation, flexible functional forms.

JEL: C43, C51, E4, E52, E58.

Экономика труда и социальной сферы

Меритократический принцип отбора управленческих кадров: исторический аспект и современное применение

А. Г. Комиссаров

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

В статье анализируются особенности применения элементов меритократического подхода к отбору политических лидеров и управленческих кадров в историческом контексте и в настоящее время. Кроме того, рассматриваются теоретические рамки осмысления меритократии в современной науке (с точки зрения экономики, социологии и политологии). Приводятся аргументы как в пользу, так и против более широкого применения меритократических принципов при отборе политических управленцев. Анализ современных практик отбора «достоинейших» в развитых странах показывает, что они применяются в ограниченном масштабе, но играют существенную роль при назначении на должности в госсекторе. В Сингапуре меритократический принцип провозглашен как основа госуправления; следовательно, образовательная система ориентирована на отбор и обучение самых способных кандидатов. В Китае отчасти возрождают древние традиции меритократии, отчасти привносят опыт Сингапура, и продвижение «достоинейших» также важно для повышения эффективности госуправления. Однако в обеих странах меритократия пока не позволила решить многие проблемы, более того, она создает новые вызовы. В статье поставлен вопрос о том, можно ли трансформировать меритократию и целесообразно ли широко применять практику Сингапура в других странах.

Ключевые слова: меритократия, отбор управленческих кадров, человеческий капитал, государственная служба.

JEL: H1, J24.

Мировая история богата талантливыми и уникальными руководителями, которые оставили заметный след в развитии стран и даже

Комиссаров Алексей Геннадиевич (komissarov-ag@ranepa.ru), МВА, проректор, директор Высшей школы государственного управления РАНХиГС, генеральный директор АНО «Россия — страна возможностей».

целых цивилизаций. Александр Македонский, Гай Юлий Цезарь, Петр I, Ли Куан Ю — перечислять великих можно долго. История всегда запоминает главных героев, но не менее важны системы управления и отбора, которые выстраивались веками, чтобы к руководству приходили самые достойные и талантливые люди.

Речь идет о принципах открытого и честного отбора. В середине XX в. в повседневный оборот вошел термин «меритократия», который дословно означает «власть достойных» от латинского «meritus» — «достойный» и греческого «κράτος» — «власть» (правда, сначала он использовался скорее в негативном ключе). В основу меритократии положен принцип индивидуальных качеств и заслуг, при такой форме власти управлять в обществе и государстве должны самые компетентные и талантливые люди из разных социальных слоев, независимо от их финансового положения.

Относительно политического приложения принципа меритократии идет оживленная дискуссия. Так, его сторонники выступают за то, чтобы лучше отбирать политических лидеров. «Ни одна корпорация или университет не выбрали бы топ-менеджера без существенного опыта лидерства, предпочтительно в той же области. Однако политическая власть — это исключение: можно выбрать лидера без предварительного политического опыта, если он или она были выбраны в ходе демократической процедуры голосования», — отмечает Д. Белл (Bell, 2015; здесь и далее перевод мой. — А. К.). Опыт таких стран, как Китай и Сингапур, демонстрирует преимущества «правления достойнейших», по крайней мере в социально-экономической сфере. В то же время противники меритократии отмечают, что хотя этот принцип подходит для подбора лидеров в бизнесе, его политическую применимость нужно ограничить, иначе неминуемы злоупотребления властью со стороны элит (считающих, что они умнее и достойнее других), их обособление, нарушение прав граждан и кризис легитимности.

В России споры о важности меритократического принципа при отборе государственных управленцев носят идеологический характер даже в научной среде, хотя отдельные элементы такого подхода использовались и в новейшей истории страны. Вместе с тем исследователи обращают внимание на размытость критериев отбора «достойнейших»: они определяются в большей степени политической модой, а не объективными требованиями должности и закона. Более того, в самом законе требования к госслужащим прописаны противоречиво: они одновременно предписывают руководствоваться и государственными, и общенациональными интересами (Симашенков, 2015). Мы проанализируем примеры применения меритократического подхода к отбору политических лидеров в ретроспективе и в настоящее время, а также рассмотрим основные аргументы его противников и сторонников.

Меритократия: исторический аспект

Определение меритократии возникло относительно недавно, но концепции, с которыми оно коррелирует, появились еще на ранних

этапах формирования политической философии и многих исторических цивилизаций. Элементы меритократии встречались у разных народов и культур, начиная с Древнего Египта и Китая, античной Греции и заканчивая современным Сингапуром. Так, Сократ в V в. до н. э. сформулировал принцип идеального политического устройства, основанный на идее меритократии, — «правление достойных» (Суриков, 2011). В Древнем Китае также разрабатывались теории о построении государства, где власть принадлежит самым достойным представителям профессии «управляющих». Зародившаяся в эпоху династии Хань система 9 рангов предписывала местным правителям назначать на государственные должности кандидатов, которые выделяются своими талантами и способностями среди других. Позже ей на смену пришла система государственных экзаменов — кэцзюй. Параллельно были созданы механизмы отбора одаренных детей на уровне начального образования, доступного всем слоям общества, затем на базе университетов и, наконец, при распределении государственных должностей (Леви, 2005). Система экзаменов существовала в Китае почти 1500 лет, обеспечивая устойчивость империи. Видную роль здесь сыграли такие мыслители, как Конфуций и Шан Ян (Замов, 2017. С. 9–10).

Современный взгляд на политическую меритократию

В западном политологическом дискурсе понятие меритократии обсуждается в основном применительно к корпоративному сектору, более того, без него практически не обходятся современные исследования лидерства. Согласно сложившимся представлениям, сегодняшнее общество весьма близко к меритократическим идеалам в экономической сфере: государственное образование и здравоохранение, множественность путей для личного и профессионального развития, высокая конкуренция на рынке труда создают условия для того, чтобы каждый талантливый человек мог проявить себя. В рамках традиционного подхода рынки труда рассматриваются как совершенно конкурентные меритократии, в которых каждый зарабатывает в соответствии с «объемом» и «качеством» своего человеческого капитала. Таким образом, различия в доходах объясняются различиями в образовании, способностях и т. д.

Однако в отсутствие адекватных и универсальных измерений человеческого капитала и в силу значительного разрыва в доходах такая объяснительная модель подвергается критике. Подход, основанный на человеческом капитале, упускает из виду, что определенные навыки в одних условиях гораздо ценнее, чем в других. Объяснительные модели в итоге учитывают и другие факторы, например удачу (Frank, 2016).

Исследователи указывают на отсутствие идеальной конкуренции. Так, к описанию рынков труда можно применить подход Дж. Акерлофа (Akerlof, 1970), основанный на связи двух понятий — качества и неопределенности: заранее определить качество человеческого капитала не всегда возможно, что заставляет организации действовать в условиях

неопределенности. Как отмечал Акерлоф, при этом работодатели вынуждены отказывать кандидатам, например, из числа национальных меньшинств, поскольку их национальная принадлежность может служить достаточно надежным показателем социального происхождения, качества образования и способностей. В то же время высокое качество образования и хорошая успеваемость расцениваются работодателями как сигнал о том, что кандидат будет успешно работать. Естественным образом — с расширением доступности образования — эта проблема трансформируется, и старые маркеры будущей успешности сменяются другими стереотипами. Однако качество образования до сих пор выступает одним из важнейших критериев при отборе лидеров.

Концепция меритократии также подвергается критике со стороны социологии, главным образом из-за того, что она, как считают авторы, вопреки постулированию одинаковых возможностей, на деле не только затрудняет социальную мобильность, но и фактически цементирует классовую структуру в обществе. М. Янг в своем классическом труде «Возвышение меритократии» (Янг, 1991) обращал внимание на то, что люди, «отобранные» в элиту по меритократическому принципу, будут ощущать себя более достойными, лучшими, чем все остальные, — а это прямой путь к злоупотреблению властью. Управляемые же, наоборот, получают подтверждение собственной малозначимости. Таким образом, социально-психологические эффекты для общества могут оказаться разрушительными. «В обществах, прославляющих меритократический индивидуализм, утверждение о том, что высшим руководителям, возможно, повезло, по-видимому, граничит с утверждением, что они на самом деле не принадлежат к высшим, что они не те, за кого себя выдают. Риторика меритократии, похоже, замаскировала степень, в которой успех и неудача часто решающим образом зависят от событий, полностью неподвластных любому человеку», — отмечал Р. Фрэнк в книге, посвященной роли случайностей в формировании жизненного успеха (Frank, 2016. P. xii).

Неудивительно, что в исследованиях (в том числе человеческого капитала) много внимания уделяют «наследованию успеха». Богатство и образование родителей служат довольно точным предиктором уровня обеспеченности и образованности детей. Межпоколенческие корреляции особенно высоки в обществах с минимальным вмешательством государства (например, в США близко к 0,4), но даже там, где оно в значительной степени субсидирует образование, эти корреляции по образованию и доходам находятся на уровне 0,2–0,3 (Plug, 2007. P. 81). Согласно исследованию: Haveman, Wolfe, 1995, человеческий капитал родителей, как правило, измеряемый количеством лет обучения, выступает самым важным фактором, объясняющим успехи ребенка в школе.

Для политологического дискурса сам концепт меритократии не нов: о пользе и вреде такого подхода к подбору политических лидеров, его совместимости с демократией писали мыслители от Платона до А. де Токвиля. Однако политические аспекты его применения не получили должного теоретического обсуждения в современной науке, хотя ряд соответствующих принципов широко используется сегодня, в том

числе в демократических странах. Прежде всего попытка применить некоторые элементы «правления достойнейших» к избирательному процессу выражается во введении цензов как пассивного, так и активного избирательного права: возрастных — во всех странах, образовательных и имущественных — в некоторых в отдельные периоды. Очевидно, что цензы, с одной стороны, теоретически повышают ответственность и «благонадежность» участников избирательного процесса в целом, но с другой — отсекают значительные группы граждан от участия в политической жизни. В предельном случае это означает ущемление политических прав определенных меньшинств, а затем — и формирование узкой касты управленцев.

Еще одно направление, в котором применяется принцип меритократии на государственном уровне, — подбор чиновников на должности, замещаемые по конкурсу (подбор управленцев, подотчетных избранным лидерам). В государственном управлении считается если не обязательным, то желательным, чтобы чиновники обладали достаточными компетенциями для принятия правильных решений.

Тем не менее и здесь возможна критика. Так, Белл, посвятивший свою книгу исследованию китайской меритократической модели (Bell, 2015. Р. 64), задавался вопросом, какие именно качества и способности важны для политических лидеров. По его мнению, набор ключевых особенностей может меняться в зависимости от периода развития, общих задач государственного управления и т. д. В качестве примера автор приводит кейс Сингапура: изначально отбор чиновников был направлен на поиск наиболее интеллектуально выдающихся и на отсеивание тех, кто склонен к злоупотреблениям своей должностью. Но в последние годы, отчасти из-за снижения темпов экономического роста, что привело к усилению неравенства, в число важных для лидеров качеств было включено проявление заботы (*compassionate meritocracy*). Что касается Китая, то Белл (Bell, 2015. Р. 69) ссылается на статью бывшего министра иностранных дел Сингапура Дж. Йео «Китай и католическая церковь». В ней проводится мысль о том, что перед лидерами Китая и Ватикана, по сути, стоят похожие вызовы и задачи, несмотря на очевидные различия управляемых ими институций.

Принципы отбора руководящих кадров в органы государственной власти

С учетом сказанного важно оценить различия в современных принципах подбора управленческих кадров для органов государственной власти. Рассмотрим эти принципы на примере четырех стран, каждой из них присущ особый подход к отбору лидеров, но вместе с тем имеются и общие черты.

В США на принципе меритократии, по существу, основана система государственной службы в соответствии с законом о ее реформе, принятом в 1978 г. Согласно ему, отбор и продвижение управленческих кадров должны производиться только на основании индивидуальных качеств кандидатов на руководящие позиции из всех общественных

страт в результате прозрачной, честной и открытой конкуренции, не зависящей от социального положения, расы, возраста, пола, конфессии и т. п. Служба в государственных структурах и возможности продвижения по карьерной лестнице привязаны к качеству выполнения рабочих обязанностей. Для повышения качества работы государственные служащие могут пройти дополнительное обучение в разных форматах, включая стажировки и проч.

Сегодня в США есть два способа получить работу в федеральном правительстве для руководителей высокого уровня (не включая поиск кандидатов самими структурами правительства): подача заявления напрямую в конкретный орган власти или участие в SES CDP (Senior Executive Service Candidate Development Program), кадровом резерве для высших административных должностей. Это, по сути, программа подготовки для начинающих руководителей (ее окончание, однако, не означает, что выпускнику обязательно будет предложена высокая должность в правительстве). Однако все кандидаты, которые участвуют в отборе на руководящие посты, должны удовлетворять пяти ключевым критериям, которые именуются ESQ (Executive Service Qualifications). Эти квалификации (разработанные для правительственного агентства по управлению персоналом) универсальны для различных ведомств¹.

1. *Leading Change*. Включает способность осуществлять стратегические изменения как внутри организации, так и за ее пределами для достижения организационных целей, создавать образ будущего и реализовывать это видение в постоянно меняющейся среде. Таким образом, лидер должен проявлять гибкость, осведомленность о внешней среде, креативность, устойчивость, стратегическое и критическое мышление и продуцировать образ будущего.

2. *Leading People*. Подразумевает способность вести людей к достижению целей организации и желаемого будущего, обеспечить инклюзивность, содействовать развитию других, сотрудничеству и командной работе. От кандидата ожидают умения и готовности участвовать в конструктивном разрешении конфликтов, поддерживать разнообразие мнений, развивать подчиненных и формировать работоспособную сплоченную команду.

3. *Results Driven*. Включает способность соответствовать целям организации и ожиданиям клиентов, а также готовность и компетенции принимать решения, применяя технические знания, анализируя проблемы и просчитывая риски. В этом контексте от руководителей требуется проявлять решительность, предпринимательские качества, демонстрировать умение решать проблемы и брать на себя ответственность, клиентоориентированность, высокий уровень самоконтроля и профессиональные знания.

¹ Например, см.: United States Office of Personnel Management. <https://www.opm.gov/policy-data-oversight/senior-executive-service/executive-core-qualifications/>; USAJobs. <https://www.usajobs.gov/Help/working-in-government/unique-hiring-paths/senior-executive-service/>; Guide to senior executive service qualifications / United States Office of Personnel Management. 2012. https://www.opm.gov/policy-data-oversight/senior-executive-service/reference-materials/guidetosomesquals_2012.pdf

4. *Business Acumen*. Предполагает способность и готовность стратегически управлять главными ресурсами: человеческими, финансовыми и информационными; понимание основных финансовых процессов, управление развитием человеческого капитала и отслеживание новейших технологий, которые можно использовать на благо организации.

5. *Building Coalitions*. Включает способность создавать коалиции внутри ведомства и с другими органами власти на всех уровнях, некоммерческими организациями и организациями частного сектора, иностранными правительствами или международными организациями для достижения общих целей. Кандидат должен иметь развитые коммуникативные компетенции, навыки создания партнерств, хорошо ориентироваться в политике, уметь выступать публично и быть убедительным, оказывать влияние и вести переговоры.

Важными и эффективными инструментами подготовки высших управленческих кадров выступают ротация и менторинг. В программах лидерской подготовки ротация позволяет приобретать новые знания и навыки, расширяет кругозор и открывает новые перспективы для карьерного роста и развития личности, кроме того, она способствует установлению связей между управленцами и интеграции между разными министерствами и государственными агентствами. Менторинг, или система наставничества, — обязательный инструмент подготовки высших руководителей. Он существует в структурах федерального правительства как в формализованном, так и в неформальном виде.

Сильные стороны существующей системы отбора и найма на руководящие посты в федеральном правительстве США — открытость, прозрачность, универсальность принципов отбора и унифицированность отборочных процедур. Относительно слабыми сторонами этой системы выступают нечеткость формулировок в отношении определенных компетенций, отсутствие указаний на необходимый и достаточный уровень развития тех или иных способностей.

В *Великобритании* официально не выдвигают специальные требования к руководителям высокого уровня на государственной службе (отчасти по причине того, что карьерный лифт в правительство связан с партийной деятельностью). Вместе с тем существует единая для всех государственных служащих модель компетенций, основанная на фундаментальных ценностях гражданской службы — честности, добропорядочности, беспристрастности и объективности. В эту модель входят следующие компетенции: определение направления (*Setting Direction*) — способность видеть ситуацию в целом, изменять и улучшать ее, принимать соответствующие эффективные решения; вовлечение людей (*Engaging People*) — способность эффективно взаимодействовать с разными людьми в процессе управления, обеспечивать сотрудничество, партнерство и равные возможности; достижение результатов (*Delivering Results*) — способность ставить и своевременно реализовывать цели, управлять качеством и результативностью.

Государственная служба в Великобритании позиционируется как доступный карьерный выбор, особенно для молодежи. По этой причине для выпускников высших учебных заведений предусмотрены особые условия поступления на госслужбу. Так, для них существует программа

повышения квалификации (The Civil Service Fast Stream²), по итогам которой кандидаты могут претендовать на руководящие должности в рамках государственной службы. Однако при этом практикуется, по сути, меритократический и конкурентный отбор в саму программу, проходящий в формате открытого конкурса и напоминающий вступительные экзамены в ведущие университеты (включает разнообразные тесты, сопроводительные письма и видеоролики и т. п.). В свою очередь, продвижение внутри государственной службы (как вертикальное, так и горизонтальное) предполагает проверку компетенций в виде тестов, разработанных специально для каждого направления.

С 2019 г. при правительстве страны действует Национальный центр лидерства³ (National Leadership Center) — организация, занимающаяся научно-практическими исследованиями в области лидерства, его эффективности и т. д., а также служащая площадкой для обмена опытом между руководителями внутри государственной службы. Помимо этого, Центр осуществляет образовательные программы для разных групп руководителей государственных и общественных организаций, участников которых отбирают на конкурсной основе.

Сильными сторонами британской системы отбора и продвижения руководящих кадров в госструктурах выступают ее продуманность и выстроенность с самого верха политической власти, поскольку общее руководство кадровой политикой госслужбы осуществляет непосредственно премьер-министр, единые ценности и модель компетенций. Слабая сторона — возможности назначения на высшие государственные должности зависят от партийной принадлежности.

В *Германии* всем гражданам страны по конституции предоставляется равный доступ к работе на государственной службе. Его условиями служат работоспособность и демонстрация качеств, необходимых для нее. Пол, возраст, расовая и религиозная принадлежность не препятствуют самореализации на госслужбе. При этом в отношении кандидата выдвигается набор формальных требований: наличие высшего образования, опыта работы и компетенций, соответствующих ее направлению. Приоритет при отборе на высшие руководящие должности в системе государственной службы отдают «внутренним» кандидатам; он осуществляется нередко по политическим критериям (правительство формирует коалиция, победившая на выборах). Восхождение по карьерной лестнице предполагает гомогенные культурные установки, ценности командной работы, развитие связей между органами власти, а также поощрение внутренней мобильности (Wegrich, Hammerschimid, 2018).

Внутри администрации выделяются так называемые старшие государственные служащие (senior civil servants): эта когорта включает управленцев от уровня руководителя министерского департамента вплоть до госсекретаря. Руководители департаментов и, частично, агентств и министерств, как правило, назначаются не по политическим соображениям, а по логике карьерного развития. В то же время

² Civil Service Fast Stream Annual Report 2017–2018. <https://www.gov.uk/government/publications/civil-service-fast-stream-annual-report-2017-2018>

³ The National Leadership Centre. <https://www.nationalleadership.gov.uk/>

на назначения от министерского уровня и выше в большей степени влияют политические факторы⁴.

Сильными сторонами системы отбора управленческих кадров в Германии выступают гарантированный конституцией страны равный доступ к поступлению на государственную службу для всех граждан и полная прозрачность выдвигаемых в отношении кандидатов требований. Ее относительно слабыми сторонами можно считать недостаточную вертикальную мобильность для кандидатов, ограниченную узким набором университетов, где можно получить релевантное образование, и превалирование политических мотивов в назначении высших государственных служащих. Таким образом, меритократические принципы в меньшей степени распространены в системе назначения государственных чиновников в Германии.

Во Франции выстроена формализованная система назначения на руководящие позиции в государственной службе: все должности государственных служащих разделены на три категории (А, В и С). Высокие руководящие должности, высшие административные посты, стратегические должности входят в категорию А. Каждая категория состоит из уровней, движение между которыми (как и переход из одной категории в другую) возможно тремя способами: по назначению начальства, в результате экзамена или по конкурсу. В обязательном порядке один раз в год (в некоторых ведомствах — раз в полгода) государственные служащие всех категорий проходят процедуру оценки их деятельности и интервью с непосредственным руководителем, в ходе них определяют дальнейшие перспективы карьерного развития, и служащий может быть рекомендован к повышению. Так на госслужбу в категории А попадает около 40% служащих, около 50% — сдавая экзамены, и 10% — извне, в том числе через работу в политических партиях.

Статус государственных служащих, находящихся на высоких руководящих постах, не определен законодательно, но понятие «high level civil servants» (руководители высокого уровня) существует. К этой категории относятся руководители на уровне заместителей глав государственных агентств и служб и выше (Kuperus, Rode, 2008). Как свидетельствуют результаты исследований, большинство руководителей — карьерные госслужащие и выпускники трех наиболее престижных университетов, в первую очередь Национальной школы администрации (Ecole nationale d'administration, ENA), созданной генералом де Голлем в 1945 г. и находившейся в подчинении премьер-министра Франции. Эта школа занимала особое место в подготовке профессионалов для государственной службы⁵. Ее наиболее талантливые выпускники приходили работать в ключевые ведомства Франции (Государственный совет, Генеральную финансовую комиссию или Счетную палату). Некоторые министерства Французской

⁴ Например, см.: Public employment — Germany. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Public_employment_-_Germany&direction=next&oldid=285823#Senior_civil_servants

⁵ В 2021 г. по решению президента Франции Э. Макрона ENA была расформирована, а вместо нее создан Институт государственной службы — l'Institut du service public, ISP.

Республики проводят собственные конкурсы для прямого набора кадров. К ним кандидатов готовят центры повышения квалификации госслужащих, работающие в ряде институтов политических исследований. В системе подготовки для продвижения на высшие руководящие посты используются специальные программы и тренинги для лидеров, призванные развивать у них особые навыки, которые важны для государственной службы (Larat, 2018).

Сильная сторона французской системы, как и других, рассмотренных выше, — то, что успехи и заслуги на рабочем месте выступают более важными критериями для движения по карьерной лестнице, чем старшинство или стаж работы в должности. Относительно слабой стороной служит ограниченный доступ к государственной службе с точки зрения жестких критериев высшего и поствузовского образования, ориентированного на подготовку («производство») лидеров для государственного управления.

Сингапур и Китай: официальная меритократия

В отборе руководящих кадров для государственной службы Сингапура официально принят и поддерживается принцип меритократии⁶. Белл (Bell, 2015) рассматривает проблемы, характерные для демократических стран, и решения, которые предлагают политические меритократии Сингапура и Китая. Создатель сингапурского экономического чуда Ли Куан Ю (2011) утверждал, что «Сингапур является многонациональной меритократией, мы нашли баланс между национальностями, социальными и экономическими классами». Согласно официальному дискурсу, меритократический принцип применительно к госуправлению важен для Сингапура в силу того, что город-государство не обладает ни запасами природных ресурсов, ни большой численностью населения, то есть талантливых управленцев не так много. Именно поэтому их поиск и отбор крайне важны: при нехватке ресурсов госуправление становится делом для наиболее способных и ответственных (Герасимов, 2015).

Под руководством первого премьер-министра республики Сингапур действительно проделал огромный путь от бедной азиатской страны до одного из самых богатых и динамично развивающихся государств. В ходе модернизации в нем была практически ликвидирована коррупция и реформирована система образования. Современный научно-образовательный бюджет Сингапура сопоставим с аналогичной статьей расходов бюджета Российской Федерации, при этом население Сингапура меньше российского примерно в 25 раз. Основная идея политической меритократии (основанной на конфуцианстве) сводится к тому, что всем предоставляются равные возможности для получения образования и участия в политике, а задача политической системы состоит в том, чтобы включить в политический процесс тех, кто обладает способностями выше среднего. Этой задаче служит многоступенчатый

⁶ <https://www.careers.gov.sg/build-your-career/career-toolkit/career-progression>

и изощренный процесс отбора и тестирования талантов, который начинается еще в школе.

В Сингапуре большое внимание уделяют именно академической успеваемости студентов и учеников, предоставлению им возможностей поступать на разнообразные учебные программы и в университеты. Успеваемость рассматривается как объективная мера сил и способностей студентов, независимо от их положения в сингапурском обществе, и определяет будущие карьерные перспективы молодых людей. Поэтому многие учебные программы в сингапурских вузах ориентированы на изучение конкретных тем, по которым потом проходят экзамены, а сверхвысокий уровень конкуренции в учебе даже привел к распространению сборников задач, использованных на экзаменах в предыдущие десять лет (Алишев, Гильмутдинов, 2010). Лучшие ученики имеют возможность отправиться за рубеж для получения высшего образования (за счет государства) с условием возвращения, но лишь наиболее успешным из них затем предлагают поступить на государственную службу. Как следствие, Сингапур имеет высокий процент подготовленных политических лидеров, обладающих опытом в экономике и науке, а также способных участвовать в долгосрочном социально-экономическом планировании (Wong, 2013).

Выстраивание отбора и профилирование кандидатов для государственной службы с раннего школьного возраста (11+), безусловно, могут рассматриваться в качестве сильной стороны меритократической системы отбора управленческих кадров в Сингапуре. Однако, как подчеркивает ряд авторов (см.: Ziliotti, 2020), в случае Сингапура существует серьезное противоречие между меритократией и демократией: первая основана на предположении, что политические лидеры (обладающие наибольшим человеческим капиталом) лучше понимают долгосрочные интересы общества, чем обычные граждане. Кроме того, громоздкая система отбора лидеров препятствует развитию партий, так как непредсказуемые итоги выборов делают бессмысленной многолетнюю подготовку к работе во власти, да и сами лидеры в меньшей степени мотивированы принимать решения на долгосрочную перспективу, поскольку могут потерять пост к окончанию электорального цикла. Эти факторы выступают в качестве слабых сторон сингапурской меритократической системы отбора управленческих кадров.

Такие же принципы работают и при отборе кадров для нижестоящих позиций на государственной службе («Мы верим в рекрутинг, основанный на заслугах, чтобы нанимать наиболее подходящих людей для каждой позиции. Наиболее подходящие — это те, кто обладает необходимыми компетенциями, навыками, опытом, полномочиями и личными качествами, необходимыми для достижения успеха в работе» (Ли Куан Ю, 2011). Несмотря на то что правительство само «воспитывает» лидеров (начиная со школы) для дальнейшей работы в органах власти, все вакансии, в том числе на высокие руководящие позиции, появляются и в открытом доступе. Они сопровождаются подробным описанием самой вакансии, а также набором требований к кандидату, в которые входят и профессиональные компетенции, и особые персональные качества (например, креативность), и «мягкие»

навыки (например, навык межличностного общения). Механизм отбора кандидатов варьирует в зависимости от конкретного ведомства, а в различных процедурах используются передовые цифровые технологии (искусственный интеллект). Так, в департаменте интеллектуальной собственности первое собеседование проводит виртуальный ассистент.

Сам Ли Куан Ю отмечал, что еще более эффективная меритократическая система создана в *Китае*, так как в отсутствие политической конкуренции китайским государственным деятелям не нужно отвлекаться на проведение избирательных кампаний (Ли Куан Ю, 2011). Правда, и в Сингапуре принимались меры, сдерживающие политическую конкуренцию: ограничение свободы собраний, контроль СМИ и т. д. Их пришлось значительно ослабить, когда экономический рост, обеспечивавший высокий уровень жизни общества, замедлился.

С начала 1990-х годов Китай активно перенимал у Сингапура элементы меритократической организации отбора управленческих кадров, китайские чиновники среднего уровня массово обучались экономике и госуправлению, в том числе в Сингапуре (Герасимов, 2015). Одним из ярких примеров китайской меритократии стал характер отбора лидеров. Так, большинство членов прежнего (до 23 октября 2022 г.) состава Постоянного комитета Политбюро ЦК Коммунистической партии Китая, состоящего из 7 человек, как минимум дважды занимали пост руководителя провинции и показали впечатляющие результаты. Каждый из них доказал способность управлять китайской провинцией, размер которой сопоставим с площадью нескольких европейских стран. Пекин целенаправленно внедряет эффективную систему «выбор плюс выборы» («selection plus election»), когда компетентные лидеры и управленцы отбираются и продвигаются по карьерной лестнице на основе своей работы и поддержки граждан через опросы общественного мнения, внутреннюю оценку и местные выборы⁷. Такая модель китайского лидерства рассчитана на длительную перспективу и направлена на благо всей страны и развитие будущих поколений ее жителей. Отчасти благодаря ей Китаю удалось решить ряд проблем в социально-экономической сфере, прежде всего в значительной степени преодолеть бедность, а также развить инфраструктуру.

Сильной стороной китайской меритократической системы стал отбор кандидатов на руководящие должности в госуправлении на основе их компетенций, опыта и достоинств. Слабыми сторонами этой системы остаются элитизм, коррупция, высокий уровень неравенства «на входе» (Герасимов, 2015).

* * *

С учетом текущей мировой политической конъюнктуры и проблем либеральной демократической модели управления (финансовый и миграционный кризисы в Европе, поствыборные конфликты в США) вопрос

⁷ <https://qz.com/1225347/xi-jinping-says-chinas-one-party-authoritarian-system-can-be-a-model-for-the-world/>

основ и трактовок меритократического подхода становится актуальным и заставляет в очередной раз задуматься об успешном опыте народов и цивилизаций в построении «достойного правления». К тому же и сам меритократический подход, почти неизменный на протяжении 1500 лет в Китае, теперь трансформируется: темп общественных и экономических изменений не оставляет шанса негибким институтам. Очевидно, что ни одна из описанных систем отбора управленческих кадров для государственной службы не идеальна. Вместе с тем целесообразно изучать лучшие практики, чтобы понимать возможности создания наиболее эффективной и непротиворечивой истинной меритократии современности.

Список литературы / References

- Алишев Т. Б., Гильмутдинов А. Х. (2010). Опыт Сингапура: создание образовательной системы мирового уровня // Вопросы образования. № 4. С. 227–246. [Alishev T. B., Gilmutdinov A. K. (2010). Singapore experience: Creating a world-class educational system. *Voprosy Obrazovaniya*, No. 4, pp. 227–246. (In Russian).]
- Герасимов В. С. (2015). Политическая меритократия – восточная альтернатива западным традициям управления обществом в XXI веке // Вестник МГИМО-Университета. № 2. С. 230–237. [Gerasimov V. S. (2015). Political meritocracy as Eastern alternative to the Western public administration traditions in the 21st century. *MGIMO Review of International Relations*, No. 2, pp. 230–237. (In Russian).] <https://doi.org/10.24833/2071-8160-2015-2-41-230-237>
- Замов Э. (2017). Общественная мысль стран Востока: учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Уральского университета. [Zamov E. (2017). *Public thought of the countries of the East: A textbook*. Yekaterinburg: Ural University Publ. (In Russian).]
- Леве М. (2005). Китай династии Хань. Быт, религия, культура. М.: Центрполиграф. [Loewe M. (2005 [1968]). *Everyday life in early imperial China*. Moscow: Tsentrpoligraf. (In Russian).]
- Ли Куан Ю (2011). Суровые истины во имя движения Сингапура вперед (фрагменты 16 интервью). [Lee Kuan Yew (2011). *Hard truths to keep Singapore going*. (In Russian).] https://bookscafe.net/read/li_kuan_yu-surovye_istiny_vo_imya_dvizheniya_singapura_vpered_fragmenty_16_intervyu-248134.html#p1
- Симашенков П. Д. (2015). Меритократия в кадровой политике России: исторические уроки // Концепт. № 11. С. 1–7. [Simashenkov P. D. (2015). Meritocracy in the personnel policy of Russia: Lessons of history. *Koncept*, No. 11, pp. 1–7. (In Russian).]
- Суриков И. (2011). Сократ. М.: Молодая гвардия. [Surikov I. (2011). *Socrates*. Moscow: Molodaya Gvardiya. (In Russian).]
- Янг М. (1991). Возвышение меритократии // Утопия и утопическое мышление: антология зарубежной литературы / Сост., общ. ред. и предисл. В. А. Чаликовой. М.: Прогресс. С. 317–346. [Young M. (1991). The rise of the meritocracy. In: V. A. Chalikova (ed.). *Utopia and utopian thinking: An anthology of foreign literature*. Moscow: Progress, pp. 317–346.
- Akerlof G. A. (1970). The market for “lemons”: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, pp. 488–500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
- Bell D. A. (2015). *The China model. Political meritocracy and the limits of democracy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Frank R. H. (2016). *Success and luck: Good fortune and the myth of meritocracy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Haveman R., Wolfe B. (1995). The determinants of children attainments: A review of methods and findings. *Journal of Economic Literature*, Vol. 33, pp. 1829–1878.

- Kuperus H., Rode A. (2008). *Top public managers in Europe: Management and working conditions of the senior civil servants in European Union member states*. Maastricht: EIPA.
- Larat F. (2018). *Public administration characteristics and performance in EU28: France*. Brussels: European Commission.
- Plug E. (2007). Are successful parents the secret to success? In: J. Hartog, H. Maassen van den Brink (eds.). *Human capital: Advances in theory and evidence*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 81–98. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511493416.007>
- Wegrich K., Hammerschmid H. (2018). *Public administration characteristics and performance in EU28: Germany*. Brussels: European Commission.
- Wong B. (2013). Political meritocracy in Singapore. In: D. Bell, C. Li (eds.). *The East Asian challenge for democracy: Political meritocracy in comparative perspective*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 288–313.
- Ziliotti E. (2020). Political meritocracy and the troubles of Western democracies. *Philosophy and Social Criticism*, Vol. 46, No. 9, pp. 1127–1145. <https://doi.org/10.1177/0191453720948377>
-

Meritocratic principles of governmental officials selection: Historical aspect and modern applications

Alexey G. Komissarov

Author affiliation: Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia). Email: komissarov-ag@ranepa.ru

The paper reviews historical and modern understanding of meritocracy and meritocratic approaches and practices in the application to the selection of political leaders and governmental officials. A theoretical framework of analyzing meritocracy in the modern science is also considered from the stand-point of various disciplines such as economics, political science, sociology, and as applied to the quality of human capital. Meritocratic principles of selecting candidates for positions in public service in the Western countries differ a lot from the ones used in China and Singapore. China partly revitalizes its ancient traditions of meritocracy, and partly adopts the experience of Singapore where meritocratic principles form the basis of state governance, and where the system of education is oriented at selection and training of the most capable candidates. However, in both countries meritocracy has not yet helped to solve many existing problems, and even more — it creates new concerns and challenges. Therefore, it becomes essential to discuss whether Singapore meritocratic approach is transferable to other countries.

Keywords: meritocracy, governmental officials selection, human capital, leadership, public service.

JEL: H1, J24.

Эволюция структуры рабочих мест в России: поляризация, улучшение, застой?*

В. Е. Гимпельсон¹, Р. И. Капелюшников^{1,2}

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

² *Национальный исследовательский институт мировой экономики
и международных отношений имени Е. М. Примакова РАН
(Москва, Россия)*

В работе анализируется эволюция структуры рабочих мест в российской экономике в первые десятилетия XXI в. Меняется ли она через последовательное замещение относительно «худших» по качеству рабочих мест «лучшими», через преимущественное размывание анклава рабочих мест среднего качества или наблюдаются стагнация и консервация их структуры? Структурные изменения такого рода обычно вызываются технологическими сдвигами, которые формируют спрос на труд разного качества и разной сложности. Для ответов на поставленные вопросы использованы большие массивы данных за два подпериода, разделенные кризисом 2008–2009 гг. Представленный анализ позволяет отвергнуть гипотезу поляризации и констатировать быстрое улучшение структуры в первом подпериоде и торможение изменений во втором. По-видимому, риски поляризации останутся минимальными, пока не восстановится экономический рост и не ускорится движение к границе технологических возможностей.

Ключевые слова: поляризация рабочих мест, структура рабочих мест, рынок труда, занятость.

JEL: J01, J21, J31, O33.

Гимпельсон Владимир Ефимович (vladim@hse.ru), к. э. н., директор Центра трудовых исследований (ЦеТИ) НИУ ВШЭ; *Капелюшников Ростислав Исаакович* (rostis@hse.ru), чл.-корр. РАН, д. э. н., гл. н. с. ИМЭМО РАН, замдиректора ЦеТИ НИУ ВШЭ.

* Авторы отмечают поддержку в рамках гранта, предоставленного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации (№ соглашения о предоставлении гранта: 075-15-2022-325).

Введение

Тема возможной поляризации рабочих мест, поднятая в серии исследований (Acemoglu, 2002; Autor, Dorn, 2013; Autor et al., 2003, 2008; Goos, Manning, 2007; Goos et al., 2009, 2014; Spitz-Oener, 2006), стала популярной в последние годы во многих странах, в том числе постсоциалистических. Ее суть в том, что технологический прогресс, проявляющийся в компьютеризации, автоматизации и роботизации, ведет к вымыванию рутинных — и квалифицированных, и неквалифицированных — занятий/профессий, занимающих срединное положение в континууме рабочих мест, упорядоченных по их качеству. «Выхолащивание» середины сопровождается реаллокацией занятых в ней работников вдоль распределения рабочих мест как вверх, так и вниз. В последнем случае это может вести к росту бедности и неравенства, негативно влияя на тех, кто не смог удержаться на привычных социально-экономических позициях.

Это не первое наше обращение к данной теме. В предыдущей работе мы рассматривали период с 2000 по 2012 г. (см.: Гимпельсон, Капелюшников, 2015) и констатировали отсутствие поляризации в российской экономике на всем протяжении анализируемого периода. Эволюция структуры рабочих мест отличалась последовательным и существенным улучшением. Анклав «плохих» рабочих мест сжимался, а «хороших» — расширялся. Посткризисная (2010–2012 гг.) часть рассматриваемого периода была очень короткой и характеризовалась уверенным восстановительным ростом, что позволяло надеяться на продолжение позитивных тенденций. Продолжились ли они? Если нет, то что пришло на смену? В данной работе мы продлеваем наш анализ до 2019 г. включительно, используя новые массивы микроданных и расширяя применяемый методологический арсенал.

Ключевой исследовательский вопрос, на который мы пытаемся найти ответ, отражен в названии статьи: в каком направлении эволюционировала структура рабочих мест в России в последние два десятилетия — поляризации, улучшения (апгрейда) или застоя? В первом случае доля как «хороших», так и «плохих» рабочих мест должна была увеличиться, а среднего качества — уменьшиться; во втором — больше должно было стать «хороших» рабочих мест, но меньше — «плохих»; в третьем — структура рабочих мест должна была оставаться неизменной. Наиболее благоприятным представляется второй сценарий, наименее — третий, поскольку он предполагает отсутствие структурных сдвигов из-за того, что экономика фактически топчется на месте. Первый сценарий можно считать наиболее проблемным, потому что он означает усиление экономического неравенства и падение доходов у значительной части занятых.

Обзор литературы

Структура занятости в большинстве стран эволюционирует под воздействием многих факторов, одним из ведущих выступает технологический прогресс. Повсеместное распространение компьютеров и информационно-коммуникационных технологий (ИТ, ИКТ) потребовало образованную и квалифицированную рабочую

силу. Это привело к созданию теоретической концепции «технологического прогресса, смещенного в пользу высококвалифицированной рабочей силы» (skill-biased technological change, SBTC; Katz, Murphy, 1992). ИТ-технологии дополняют ее, но замещают неквалифицированную, тем самым структура рабочих мест последовательно улучшается. Если построить шкалу их качества, то доля «хороших» и комплементарных к ИКТ рабочих мест должна расти, а «плохих» — сокращаться.

Альтернативная концепция «технологического прогресса, направленного на вытеснение рутинного труда» (routine-biased technological change, RBTC), вводит дополнительное измерение качества рабочих мест. Оно определяется степенью «рутинности» осуществляемых трудовых операций (Autor et al., 2003). Рутинные операции могут быть алгоритмизированы и затем автоматизированы. Такие рабочие места часто находятся в средней части шкалы сложности. Нерутинные операции могут быть как сложными, так и простыми. В концепции RBTC современные ИТ-технологии рассматриваются как комплементарные по отношению к высококвалифицированным работникам, но как нейтральные — к низкоквалифицированным. Работники средней квалификации оказываются лишними в этих условиях и вытесняются со своих рабочих мест, которые ликвидируются. В такой макрокартине технологический прогресс ведет к поляризации структуры рабочих мест. Их динамика описывается U-образной кривой, когда середина по шкале качества проваливается, а края растут. Такого рода поляризация углубляет неравенство и грозит размыванием среднего класса.

При обсуждении динамики рабочих мест возникают два взаимосвязанных вопроса. Какая из теоретических концепций (SBTC или RBTC) точнее описывает происходящие изменения? Каковы их основные источники и сравнительный вклад? Конечно, технологический прогресс выступает здесь не единственным фактором: нельзя сбрасывать со счетов и процессы глобализации и расширения мировой торговли, и институциональные сдвиги.

В нашей предыдущей работе (Гимпельсон, Капелюшников, 2015) представлен подробный обзор идей и эмпирических фактов, которые легли в основу исследования поляризации, опубликованных к тому моменту. Здесь отметим, что линия исследования поляризации, развиваемая в данной статье, берет начало в работе: Wright, Dwyer, 2003. В ней «рабочее место» рассматривается через призму профессионально-отраслевого деления, предполагающего, что оно представимо в виде ячейки, образованной этими двумя структурными измерениями. Соответственно все ячейки — рабочие места могут быть упорядочены в континууме от «самых плохих» до «самых хороших». Далее этот континуум может быть разбит на перцентили, децили, квинтили или иные сегменты распределения. Показатели качества при этом могут быть как монетарными (заработная плата), так и немонетарными (например, число лет образования, удовлетворенность трудом и т. п.).

Ниже мы остановимся на нескольких исследованиях, которые были опубликованы позднее нашей упомянутой работы и не попали в содержащийся в ней обзор. Это прежде всего ряд статей сотрудников Еврофонда, которые применили данный подход как к странам Евросоюза, так и к отдельным неевропейским экономикам (Fernández-Macías, Hurley, 2017; Eurofond, 2014).

Наиболее полный анализ эволюции занятости в странах ЕС в рамках описанной парадигмы представлен в статье: Fernández-Macías, Hurley, 2017. Авторы рассматривают перспективы поляризации в теоретическом плане и затем тестируют основные гипотезы на европейских данных. Они выделяют три подпериода: 1995–2007, 2008–2010 и 2011–2013 гг. Второй и третий подпериоды не только короткие по продолжительности, но и несут сильную печать последствий финансового кризиса 2008–2009 гг. Авторы не находят единого и общего для всех сценария эволюции рабочих мест и отмечают значительную неоднородность паттернов как во времени, так и по странам. Если в первом подпериоде во всех странах, включенных в анализ, наблюдались выраженные признаки либо поляризации, либо апгрейда в том или ином виде, то затем эффекты сильно слабеют, если не исчезают совсем. Возможно, это связано с особенностями посткризисного восстановления и с тем, что этот подпериод в доступных данных был слишком коротким, что не позволяет делать окончательные выводы.

Другой важный вывод связан с межстрановой вариацией в паттернах эволюции в первом подпериоде. Анализ не подтверждает гипотезу о поляризации рабочих мест как общей тенденции для всех или почти всех развитых стран. В период с 1995 по 2007 г. в ряде стран (Нидерланды, Франция, Германия, Бельгия, Великобритания) имела место поляризация, но в большинстве случаев эволюция носила иной характер, а наиболее частым сценарием был профессионально-отраслевой апгрейд.

Аналогичный методологический подход применен в работе: Oesch, Piccitto, 2019. Ее авторы отмечают три причины для апгрейда — развитие технологий, глобализация и образовательная экспансия и две для поляризации — техническая невозможность автоматизировать нерутинные задачи и бимодальное распределение мигрантов. Они ставят под вопрос теоретические основания гипотезы поляризации, а затем утверждают, что она их лишена, иллюстрируя свои аргументы эмпирическими данными. На основе обследований рабочей силы Евростата для Германии, Испании, Швеции и Великобритании за период с 1992 по 2015 г. они определяют «хорошие» и «плохие» профессии, полагаясь на четыре показателя качества (зарботки, уровень образования, престиж и удовлетворенность работой). Как отмечают авторы, если качество рабочих мест — многомерный концепт, то его неправильно сводить лишь к заработной плате. В той мере, в какой гипотеза поляризации связана со сценарием RВТС, эмпирические результаты опровергают эту концепцию.

Если представленные выше исследования отвергают факт эволюции структуры занятости в направлении поляризации, то эксперты ОЭСР (ОЕСD, 2017) в таком развитии не сомневаются. Они утверждают, что «одной из наиболее очевидных трансформаций является усиливающаяся поляризация занятости в направлении высококвалифицированных/высокооплачиваемых рабочих мест, с одной стороны, и низкоквалифицированных/низкооплачиваемых рабочих мест — с другой. Этот процесс развивается в связи с быстрой цифровизацией и автоматизацией, а также углубляющейся глобальной интеграцией производственных процессов» (ОЕСD, 2017. Р. 85; перевод наш. — В. Г., Р. К.). В качестве иллюстрации этого тезиса приводятся данные об изменении структуры занятости по укрупненным профессиональным группам за 1995–2015 гг. Во всех региональных группах развитых стран — членов ОЭСР наблюдаются сокращение рабочих мест в срединной части распределения и увеличение по краям. Отмечено, что в странах с формирующимся рынком поляризация либо менее заметна, либо отсутствует совсем (ОЕСD, 2017. Р. 87).

Последний вывод получает объяснение в работе: Lewandowski et al., 2020. Анализируя распространенность рутинных и нерутинных рабочих мест в разных странах, авторы показывают, что даже в одних и тех же профессиях доля рутинности в более развитых странах ниже, чем в менее развитых. Но в последних более распространенная рутинность не ведет к поляризации, поскольку там меньше глубина проникновения ИТ-технологий и слабее участие в глобальных производственных цепочках.

В нашей работе (Гимпельсон, Капелюшников, 2015) были проанализированы сдвиги в структуре рабочих мест в российской экономике за 2000–2012 гг. Они показывают, что в эти годы признаков поляризации структуры рабочих мест не наблюдалось. Доля самых «плохих» рабочих мест быстро снижалась, а самых «хороших» — быстро увеличивалась. Такие изменения можно характеризовать как улучшающие — своего рода апгрейд. При этом на протяжении докризисного подпериода (2000–2008 гг.) интенсивность сдвигов была выше, чем в коротком подпериоде посткризисного восстановления (2009–2012 гг.). За весь период первый квинтиль уменьшился на 7–8 п. п., а пятый расширился на 8–10 п. п. Доля рабочих мест в середине шкалы изменилась мало.

Основной вклад в уменьшение числа «плохих» рабочих мест внесло снижение занятости в сельском хозяйстве. Рост рыночных услуг и строительства способствовал расширению «хороших» рабочих мест. Сокращение занятости в обрабатывающих производствах затронуло рабочие места в трех центральных квинтилях. Но развитие сектора услуг и торговли поддерживало спрос на работников, занятых на рабочих местах среднего качества. Если переход на них шел с относительно худших рабочих мест, то это вело к апгрейду, а не к поляризации рабочих мест.

Методология и данные

В основе нашего анализа лежит идея о том, что качество рабочего места во многом определяется тем, *где* индивид работает и *кем*. Другими словами, видом деятельности/отраслью и профессией/занятием. Пересечение этих осей задает профессионально-отраслевую структуру в виде набора ячеек—рабочих мест. На них могут быть наложены показатели, позволяющие измерять их качество и соответственно ранжировать их по степени привлекательности.

Единого и общепризнанного измерителя качества не существует. В этих целях могут использоваться, например, заработная плата (ключевой критерий в нашем исследовании), уровень образования, престиж, удовлетворенность работой. Упорядоченные соответствующим образом ячейки образуют шкалу-континуум — от самых «плохих» до самых «хороших». Если анализировать изменения в размерах отдельных ячеек (численности принадлежащих к ним работников) или их групп, то можно наблюдать, как меняется во времени профессионально-отраслевая структура рабочих мест и в каких именно частях. Перемещения в рамках этого континуума вправо означают переход от менее к более оплачиваемым видам деятельности и профессиям и рост относительных доходов. Движение в противоположном направлении свидетельствует об увеличении сегмента менее оплачиваемых рабочих мест и чревато снижением относительных доходов. Хотя мы используем данные о заработках работников только для ранжирования ячеек, следует помнить, что любые переходы между ними коррелируют с мобильностью по оплате труда. Подобная методология была впервые предложена в работе Э. Райта и Р. Двайер (Wright, Dwyer, 2003). В нашем исследовании (Гимпельсон, Капелюшников, 2015) мы применяли ее для анализа сдвигов в структуре российской занятости для периода 2000—2012 гг. Служит ли показатель заработков идеальной мерой качества рабочих мест? По-видимому, нет, но все прочие доступные измерители имеют еще больше недостатков. К тому же они, как правило, сильно и положительно коррелируют с заработками.

Наш анализ строится на двух основных источниках данных, которые собирают в рамках выборочных обследований Росстата. Во-первых, это стандартные Обследования рабочей силы (ОРС, ранее — Обследования населения по проблемам занятости); они содержат информацию о занятости, в том числе о видах деятельности и профессиях индивидов, а также об их демографических характеристиках. Эти обследования строятся на больших выборках (около 300 тыс. человек в год с 2000 по 2008 г.; более 800 тыс. человек начиная с 2009 г.), которые допускают выделение достаточно дробных групп. Мы используем данные за 2000, 2008 и 2019 гг., задающие границы двух подпериодов 2000—2008 гг. и 2008—2019 гг. Отсутствие в ОРС данных о трудовых доходах работников не позволяет ранжировать рабочие места исходя из величины заработков.

Во-вторых, мы используем данные о заработках из Выборочного наблюдения доходов населения и участия в социальных программах Росстата за 2016 г. (ВНДН-2016). Это обследование достаточно полно измеряет величину доходов российских домохозяйств и, на наш взгляд, выступает наиболее представительным источником данных о заработках за весь интересующий нас период¹. ВНДН-2016 проводилось по расширенной выборке, включавшей около 160 тыс. домохозяйств. Оно содержит информацию как об отраслевой и профессиональной принадлежности индивидов, так и о полученных ими заработках — заработной плате от работы по найму и доходах от самозанятости. В его рамках информация собирается о трудовых доходах за весь календарный год, что снимает проблему сезонности или нерегулярных выплат. Мы используем показатель годового заработка по основному месту работы, на основании которого распределяем рабочие места по их качеству.

При анализе структурных сдвигов мы определяем типы рабочих мест как ячейки, образованные пересечением двух осей, отвечающих на два вопроса: *где* индивид

¹ https://gks.ru/free_doc/new_site/USP/survey0/index.html

работает (вид деятельности) и кем (профессия или занятие). В обоих случаях мы полагаемся на стандартные российские классификаторы Росстата — ОКВЭД (*где?*) и ОКЗ (*кем?*), которые гармонизированы с соответствующими международными (ISIC и ISCO).

Если в ОРС за 2000 и 2008 гг. использовались ранние версии классификаторов (ОКВЭД-1 и ОКЗ-93), то в ОРС за 2019 г. — обновленные (ОКВЭД-2 и ОКЗ-14) (табл. 1). Поскольку новые версии более дробные, мы перевели коды видов деятельности и занятий для 2019 г. в версии, использовавшиеся в 2000 и 2008 гг. При перекодировке были применены разработанные Росстатом таблицы соответствия между ОКВЭД-1 и ОКВЭД-2 и между ОКЗ-93 и ОКЗ-14 (дополнительно учитывали модуль переклассификации ISCO-08 в ISCO-88, представленный в работе: Ganzeboom, Treiman, 2019).

Т а б л и ц а 1

Характеристики источников данных

Источник	Классификатор видов экономической деятельности	Классификатор занятий	Численность занятых (взвешенные данные), млн человек
ОРС-2000	ОКВЭД-1	ОКЗ-93	65,1
ОРС-2008	ОКВЭД-1	ОКЗ-93	71,0
ОРС-2019	ОКВЭД-2	ОКЗ-14	71,9
ВНДН-2016	ОКВЭД-2	ОКЗ-14	73,9

Источник: составлено авторами.

Используемые нами классификаторы допускают очень детальное разбиение, но в обоих случаях (для видов деятельности и занятий) мы ограничиваемся дезагрегированием на уровне второго знака. В процессе перекодировки мы были вынуждены объединить некоторые отраслевые и профессиональные группы. В результате итоговый список видов экономической деятельности на основе ОКВЭД-1 включает 47, а занятий на основе ОКЗ-93 — 28 позиций (на уровне второго знака). Их пересечение дает примерно 1300 теоретически возможных профессионально-отраслевых ячеек.

Упорядоченные по показателю среднегодовых заработков номера ячеек, образованные в ВНДН-2016, мы соединяем с аналогичными номерами ячеек в ОРС. Однако многие из них включают незначительное число занятых и могут не присутствовать в одном или в нескольких наших источниках. Итоговый (сбалансированный) список профессионально-отраслевых ячеек учитывает только те, которые имеются во всех четырех базах данных (ОРС за 2000, 2008 и 2019 гг. и ВНДН за 2016 г.), и насчитывает 854 позиции. В результате мы теряем примерно 3% наблюдений для 2000 и 2008 гг. и примерно 1% — для 2019 г.

Далее мы разбиваем всех занятых в массиве 2000 г. на квинтили по среднегодовым заработкам. В первый включаем наименее оплачиваемые профессионально-отраслевые ячейки, в сумме охватывающие 20% всех занятых. Во второй — следующие 20% по размеру заработков и т. д. Номера квинтилей вменяются соответствующим профессионально-отраслевым ячейкам в ОРС за все рассматриваемые годы. Затем мы сравниваем доли общей занятости, приходящиеся на каждый из пяти выделенных нами сегментов рабочих мест в 2008 и 2019 гг., с 2000 г. Это позволяет отслеживать изменения в структуре рабочих мест за период с 2000 по 2019 г.

Мы предполагаем, что, хотя абсолютные заработки в профессионально-отраслевых ячейках могли меняться на протяжении анализируемого периода с разной скоростью, их относительная («квинтильная») позиция оставалась неизменной. Другими словами, если, например, оплата инженеров в обрабатывающей промышленности в 2000 г. была выше, чем слесарей в жилищно-коммунальном хозяйстве, то подобное соотношение сохранялось и в дальнейшем, и они по-прежнему принадлежали к тем же квинтилям. Хотя это предположение на первый взгляд кажется слишком силь-

ным, оно подтверждается альтернативными данными по России и в исследованиях по другим странам.

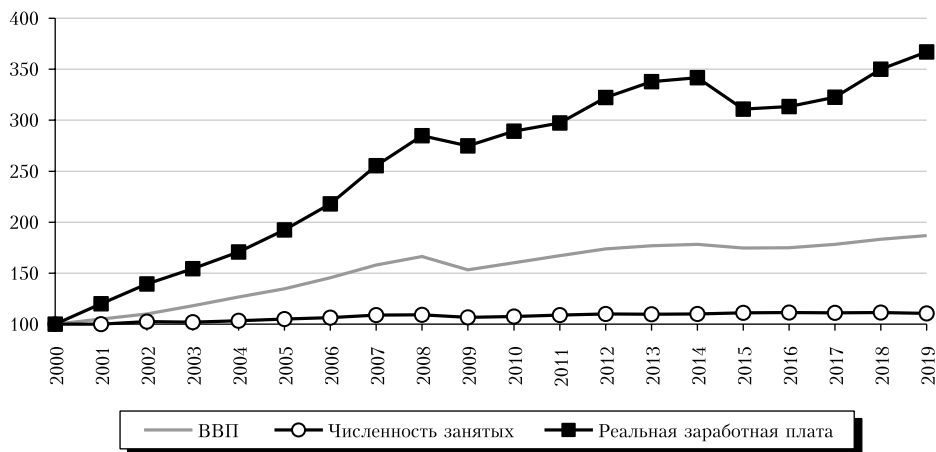
Описанный подход несколько отличается от того, которому мы следовали в предыдущей работе (Гимпельсон, Капелюшников, 2015). Во-первых, наш анализ охватывает теперь более протяженный временной интервал — 2000–2019 гг. Во-вторых, мы оперируем более надежным индикатором заработков для всех категорий занятых, тогда как в предыдущей работе ограничивались показателями заработной платы только для работников крупных и средних предприятий (на их долю в настоящее время приходится примерно 40% общей занятости) и не имели возможности учесть доход от самозанятости. В-третьих, мы используем более дробную двухразрядную классификацию видов экономической деятельности, хотя раньше она применялась только для сектора обрабатывающих производств, а для всех остальных была одноразрядной. В-четвертых, в предыдущей работе не возникало проблемы перекодировки, которая может стать источником искажений из-за неполного соответствия между старыми и новыми классификаторами.

Основные тенденции на рынке труда в XXI веке

Как отмечалось выше, мы рассматриваем период с 2000 по 2019 г., который разбиваем на два подпериода, где рубежом служит экономический кризис 2008–2009 гг. Различия между ними очевидны (рис. 1).

Первый подпериод совпадает с фазой ускоренного роста российской экономики. За девять лет — с 2000 по 2008 г. — ВВП вырос примерно на $\frac{2}{3}$, быстро росли доходы домохозяйств, менялась структура экономики, Россия активно интегрировалась в мировую экономическую систему. Этот этап завершился в конце 2008 г., когда разразился глобальный финансовый кризис (Великая рецессия), который вызвал в России глубокий спад производства. В 2010–2011 гг. экономика восстанавливалась и выходила на докризисный уровень, но затем началась длительная стагнация. Торможение затронуло все

Динамика ВВП, занятости и реальной заработной платы, 2000–2019 гг. (в %, 2000 г. = 100%)



Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

Рис. 1

сферы экономики и могло сказаться на темпах структурных изменений профессионально-отраслевого характера. К 2019 г. российский ВВП превышал уровень 2008 г. чуть более чем на 10%. Опыт 2013–2019 гг. показал, что российская экономика перешла в принципиально иной режим функционирования с околонулевыми темпами роста.

Выбор 2019 г. как конечной точки связан с доступностью данных и особенностями 2020 г. Пандемия внесла значительные коррективы в функционирование экономики, нарушив естественный ход событий. В таблицах 2–3 представлены изменения в отраслевой и профессиональной структурах занятых за 2000–2019 гг.

За рассматриваемый период отраслевая структура занятости претерпела сильные изменения. Сельское хозяйство и обрабатывающие производства сильно сжались (–7,4 и –5,1 п. п. соответственно), а выиграли торговля (+5,4 п. п.), деловые услуги (+2,5 п. п.) и строительство (+2,3 п. п.). Это можно суммировать следующим образом: резкое сокращение занятости в секторах с традиционно низкой оплатой (сельское хозяйство) сочеталось с ее расширением в секторах с высокой (строительство, деловые услуги). При этом обрабатывающие производства, на которых много хорошо оплачиваемых рабочих мест, быстро теряли занятость, а торговля и сфера обслуживания, концентрирующие рабочие места с достаточно низкими заработками, быстро ее наращивали. Парадоксально, но в этот период заметно сокращалась занятость (в относительном выражении) в социальных услугах: образовании (–1,7 п. п.)

Т а б л и ц а 2

**Отраслевая структура российской занятости,
2000, 2008 и 2019 гг. (в %, все занятые = 100%)**

Вид экономической деятельности	2000	2008	2019	Прирост за 2000–2019 гг., п. п.
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство	14,2	10,1	6,7	–7,4
Добыча полезных ископаемых	1,7	1,6	1,6	–0,1
Обрабатывающие производства	19,1	16,4	14,0	–5,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,9	2,8	3,1	0,2
Строительство	6,7	8,1	9,0	2,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	13,6	17,6	19,0	5,4
Гостиницы и рестораны	1,5	1,7	2,5	1,0
Транспорт и связь	7,8	7,8	9,6	1,8
Финансовая деятельность	1,0	1,7	1,9	0,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,0	7,7	9,5	2,5
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	4,8	5,5	5,1	0,3
Образование	9,3	8,8	7,6	–1,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6,8	6,7	6,2	–0,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,6	3,7	4,1	0,5
Всего	100	100	100	–

Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

**Профессиональная структура российской занятости,
2000, 2008 и 2019 гг. (в %, все занятые = 100%)**

Группа занятий	2000	2008	2019	Прирост за 2000–2019 гг., п. п.
Руководители	4,4	7,0	6,1	1,7
Специалисты высшего уровня квалификации	15,6	18,5	25,0	9,4
Специалисты среднего уровня квалификации	15,2	15,2	13,9	–1,3
Служащие, занятые подготовкой и оформлением документации, учетом и обслуживанием	3,4	2,9	2,9	–0,5
Работники сферы обслуживания и торговли, охраны граждан и собственности	11,8	13,8	15,7	3,8
Квалифицированные работники сельского и лесного хозяйства, рыболовства и рыболовства	6,3	4,1	2,4	–3,8
Квалифицированные рабочие промышленности, строительства, транспорта	16,3	14,8	13,4	–2,9
Операторы производственных установок и машин, сборщики и водители	13,5	12,5	12,9	–0,6
Неквалифицированные рабочие	13,5	11,2	7,8	–5,7
Всего	100	100	100	–

Источник: расчеты авторов по данным Росстата.

и здравоохранении (–0,6 п. п.). Но если положение в образовании можно связать с резким снижением контингента детей школьного возраста, то ситуация в здравоохранении на фоне начавшегося старения населения выглядит неожиданно. Однако убыль рабочих мест в сегменте нерыночных услуг компенсировалась их приростом в сегменте рыночных. В целом если в 2000 г. на долю сферы услуг приходилось чуть более половины всех занятых в российской экономике, то в 2019 г. — уже $\frac{2}{3}$.

Отметим, что изменения в отраслевой структуре как в первый, так и во второй подпериод имели одинаковую направленность: секторы, терявшие рабочие места в 2000–2008 гг., продолжали терять их и в 2008–2019 гг., а наращивавшие рабочие места в 2000–2008 гг. продолжали их наращивать и в 2008–2019 гг. Исключением было госуправление, доля которого в общей занятости выросла в первый подпериод, но немного снизилась во второй. В оба подпериода потери главных проигравших (сельского хозяйства и обрабатывающих производств) были примерно одинаковыми, чего нельзя сказать о главных выигравших. Так, в торговле наиболее быстрый приток занятости пришелся на 2000–2008 гг., а в деловых услугах — на 2008–2019 гг.

Изменения в отраслевой структуре коррелируют со сдвигами в профессиональном составе. Значительно выросли доли наиболее квалифицированных и оплачиваемых профессиональных групп (руководители — +1,7 п. п., специалисты высшего уровня квалификации — +9,4 п. п.), а наименее квалифицированных и хуже оплачиваемых (неквалифицированные рабочие — –5,7 п. п., сельскохозяйственные работники — –3,9 п. п.) снизились. Другие изменения касаются квалифицированных рабочих с относительно «хорошими» качественными

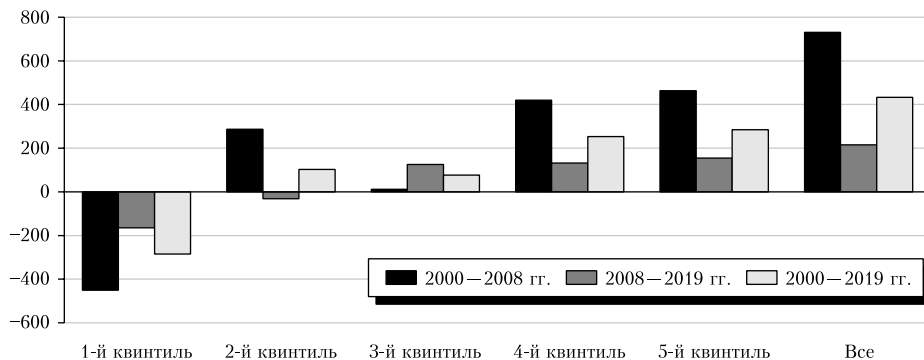
характеристиками (–2,9 п. п.) и группы работников торговли и сферы обслуживания (+3,9 п. п.), у которых качественные характеристики относительно «плохие». Представительство работников физического труда в целом сократилось с $\frac{1}{2}$ всех занятых в 2000 г. до $\frac{1}{3}$ в 2019 г.

Тренды для большей части профессиональных групп имели одинаковую направленность в оба подпериода: те, что несли потери в 2000–2008 гг., продолжали нести их в 2008–2019 гг., и наоборот. Единственным исключением была группа руководителей, которая активно росла в первый подпериод (+2,6 п. п.), но начала сжиматься во второй (–0,9 п. п.). Отметим также, что, несмотря на резкое замедление темпов роста ВВП, число специалистов высшего уровня квалификации в более поздний подпериод увеличивалось в 1,5 раза быстрее (!), чем в более ранний. Итак, мы наблюдаем активную перестройку структуры рабочих мест. На протяжении всего рассматриваемого периода «относительно худшие» рабочие места вытеснялись «относительно лучшими».

Общая картина изменений

Наш анализ начинается с декомпозиции изменений применительно к экономике в целом. Результаты расчета, представленные на рисунке 2, показывают, что ежегодный отток из нижнего квинтиля (самые «плохие» рабочие места) достигал 285 тыс., а ежегодный приток в два верхних квинтиля (с самыми «хорошими» рабочими местами) составлял 250–285 тыс. (каждый). В докризисный период абсолютные величины оттока из нижнего квинтиля и притока в верхние были примерно в три раза больше, чем в посткризисный. Очевидно, высокие темпы роста ассоциировались со структурной перестройкой, низкие означали ее торможение². Наибольшей

Абсолютный среднегодовой прирост по квинтилям качества рабочих мест, 2000–2019 гг., все занятые
(тыс. человек; ранжирование — по годовым заработкам в 2016 г.)



Источник: расчеты авторов по данным ОПС Росстата.

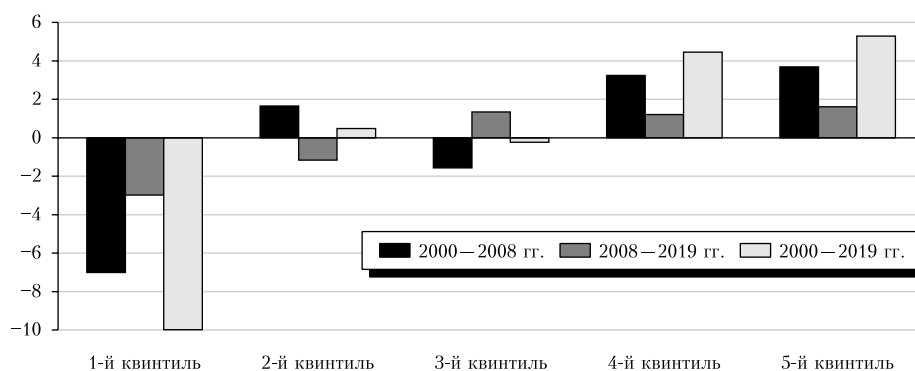
Рис. 2

² Напомним, что в 2008–2019 гг. темпы роста общего числа занятых сильно снизились: если в первый подпериод их численность увеличивалась в среднем за год на 730 тыс. человек, то во второй — только на 215 тыс.

инерционностью отличался центральный (третий) квинтиль, в котором наблюдался относительно небольшой ежегодный прирост (11–125 тыс.) в оба подпериода. Особый случай — второй квинтиль, где создавались дополнительные рабочие места на этапе роста, но ликвидировались на этапе стагнации. Тем не менее структурные сдвиги в оба подпериода шли в одном направлении: доля «плохих» рабочих мест сокращалась, а «хороших» — устойчиво расширялась.

Относительные приросты показывают более четкую картину (рис. 3). Основные изменения концентрировались по краям шкалы качества, а центральная часть оставалась достаточно стабильной. И в самом начале (в 2000 г.), и в конце (2019 г.) на второй и третий квинтили приходилось примерно по 20%. Нижний квинтиль (самые «плохие» рабочие места) сократился на 10 п. п. Два верхних квинтиля, напротив, увеличились почти на 10 п. п. (примерно по +5 п. п. каждый). Эти изменения шли в одном направлении без свидетельств о поляризации.

Изменение структуры рабочих мест по квинтилям качества, 2000–2019 гг., все занятые
(п. п.; ранжирование — по годовым заработкам в 2016 г.)



Источник: расчеты авторов по данным ОРС Росстата.

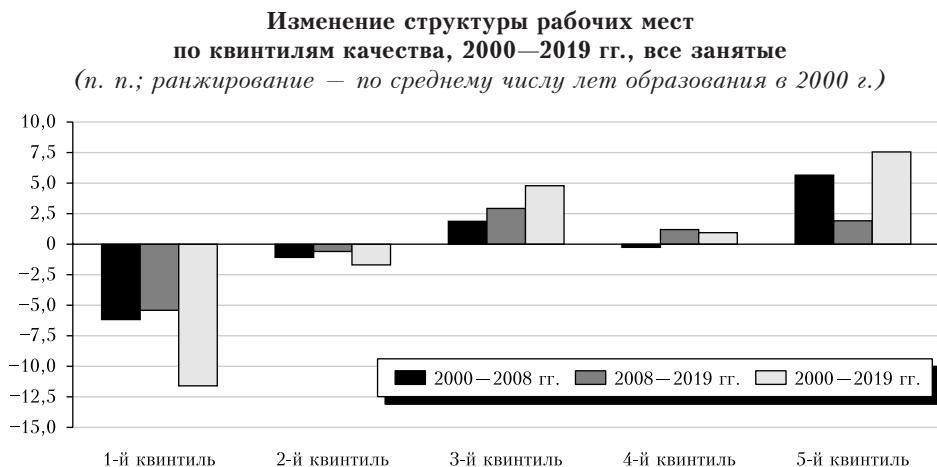
Рис. 3

Как отмечалось выше, на этапе роста структурная перестройка происходила активнее, чем на этапе стагнации. К 2008 г. доля рабочих мест, принадлежащих к первому квинтилю, снизилась на 7 п. п., а к 2019 г. — дополнительно лишь на 3 п. п. Пятый квинтиль в первый подпериод прибавил 3,7 п. п., а во второй — лишь 1,6 п. п. Аналогичным было соотношение и для четвертого квинтиля: +3,2 и +1,2 п. п. соответственно. Второй и третий квинтили также демонстрировали более активные изменения в 2000–2008 гг., чем в 2008–2019 гг. (правда, со сменой знака).

Из приведенных оценок следует, что в первый подпериод структура рабочих мест изменялась примерно в два раза активнее, чем во второй. Тем не менее в обоих периодах мы наблюдаем последовательное улучшение структуры рабочих мест, пусть неодинаковыми темпами. Хотя смена режима функционирования российской экономики на рубеже 2008–2009 г. сильно замедлила скорость структурных сдвигов,

она не смогла остановить их полностью, а также не поменяла их направленность.

Для проверки полученных оценок можно принять в качестве критерия качества рабочих мест альтернативную метрику — показатель продолжительности обучения (среднее число лет образования) работников, относившихся к различным профессионально-отраслевым ячейкам, в 2000 г. Этот расчет в целом показывает такое же улучшение структуры рабочих мест за 20 лет, как и представленное выше (рис. 4).



Источник: расчеты авторов по данным ОРС Росстата.

Рис. 4

Основные сдвиги также оказываются сконцентрированы на полюсах: в самом низу (–11,6 п. п.) и на самом верху (+7,6 п. п.). Более того, при ранжировании рабочих мест по образовательному критерию позитивные сдвиги выглядят даже радикальнее, чем при ранжировании по «зарплатному» критерию: провал в первом квинтиле становится глубже на 1,7 п. п., а скачок в последнем — сильнее на 2,3 п. п.

При использовании альтернативного подхода во втором квинтиле вместо слабого роста наблюдается падение (на 1,7 п. п.), а между третьим и четвертым квинтилями происходит своего рода рокировка: размеры четвертого почти не меняются (+0,9 п. п.), а третий прибавляет около 5 п. п. В результате структура рабочих мест (по критерию среднего числа лет образования) становится как бы двугорбой. В любом случае альтернативный вариант, как и базовый, не обнаруживает никаких признаков поляризации, однозначно указывая на прогрессирующее структурное улучшение на протяжении всех 20 лет: от «худших» (наименее квалифицированных) рабочих мест к «лучшим» (наиболее квалифицированным) и частично «средним» (умеренно квалифицированным).

При измерении качества рабочих мест с помощью среднего числа лет образования работников подтверждается вывод о более активной реаллокации рабочей силы на этапе роста по сравнению с этапом стагнации. Нижний квинтиль первоначально уменьшился на 6 п. п., а затем — примерно на 5 п. п.; верхний увеличился почти на 6 п. п.,

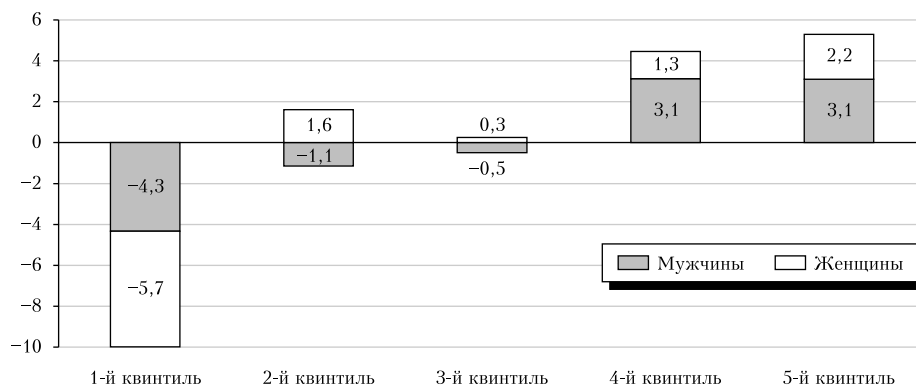
а затем — только на 2 п. п. Впрочем, были исключения: расширение третьего квинтиля во второй подпериод шло активнее, чем в первый, а четвертый от минимального падения в первом подпериоде перешел к умеренному росту во втором. В итоге оба подхода свидетельствуют о том, что в течение последних 20 лет непрерывно шли два встречных процесса: активно создавались «хорошие» рабочие места (высокооплачиваемые и высококвалифицированные) и еще более активно сокращалось число «плохих» (малооплачиваемых и малоквалифицированных).

Секторальная динамика

За общей картиной могут скрываться значительные секторальные различия. Распространялся ли сценарий прогрессирующего улучшения на все или хотя бы на большинство сегментов российской занятости?

Гендер. Эволюция структуры рабочих мест имела выраженные гендерные особенности (рис. 5). Если в сжатии первого нижнего квинтиля больший вклад внесли женщины, то в «разбухании» двух верхних — мужчины. В первом случае соотношение составляло $-5,7$ п. п. против $-4,3$ п. п. в пользу женщин, а во втором — $+6,2$ п. п. против $+3,3$ п. п. в пользу мужчин. Картина для второго и третьего квинтилей также оказывается гендерно специфичной: если у мужчин наблюдался отток из этого сегмента ($-1,6$ п. п.), то у женщин — приток ($+1,9$ п. п.). Таким образом, по сравнению с женщинами изменения в структуре рабочих мест у мужчин отличались большей широтой, поскольку они теряли «плохие» рабочие места в трех нижних квинтилях, а женщины — только в самом нижнем. От структурной перестройки занятости мужчины явно выигрывали больше, чем женщины.

Вклад гендерных групп в изменение структуры рабочих мест по квинтилям качества, 2000—2019 гг. (п. п.)

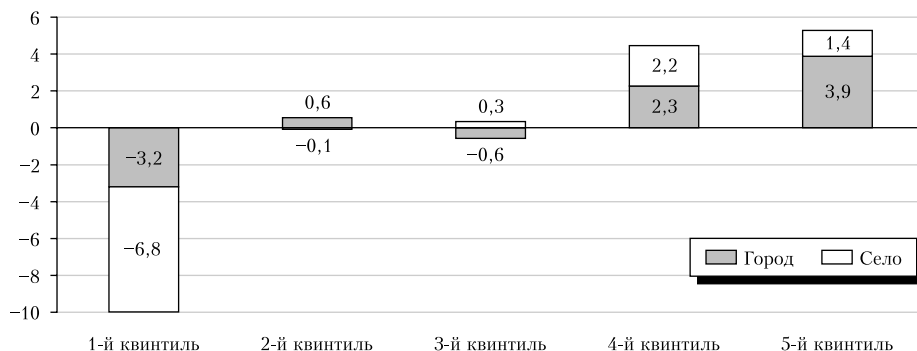


Источник: расчеты авторов по данным ОПС Росстата.

Рис. 5

Тип поселения. Вклад сельского населения в сжатие первого нижнего квинтиля был примерно вдвое больше, чем городского: $-6,8$ п. п. против $-3,2$ п. п. (рис. 6). Это вряд ли удивительно, если учесть, что заработки сельских работников в среднем намного ниже, чем городских, так что вымывание низкооплачиваемых рабочих мест должно было коснуться в первую очередь именно их. Как следствие, основным бенефициаром структурной перестройки стало сельское население, активно покидавшее наименее оплачиваемый сегмент рабочих мест. Столь же ожидаемо, что расширение верхнего (пятого) квинтиля шло, напротив, активнее в городах ($+3,9$ п. п.), хотя вход

**Вклад городского и сельского населения
в изменение структуры рабочих мест
по квинтилям качества, 2000–2019 гг. (п. п.)**



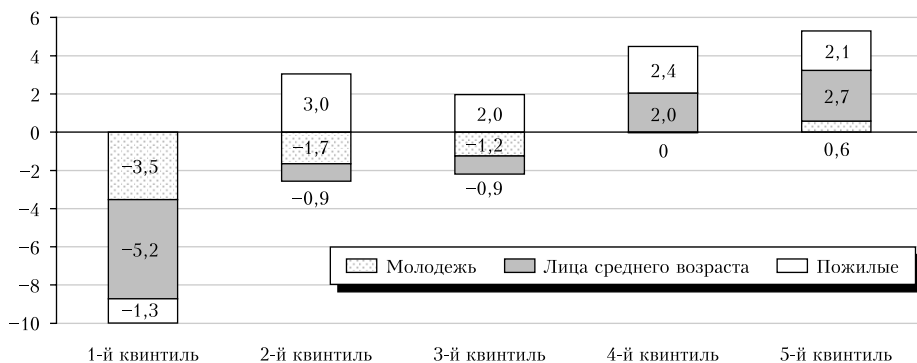
Источник: расчеты авторов по данным ОРС Росстата.

Рис. 6

в него не был полностью закрыт и для живущих в сельской местности (+1,4 п. п.). Размеры второго и третьего квинтилей в обоих случаях оставались практически неизменными. Но, пожалуй, самое интересное — практически равный вклад города и села в рост четвертого квинтиля, охватывающего рабочие места с достаточно высокой оплатой. Это, скорее всего, было связано с реструктуризацией и бурным развитием российского аграрного сектора в 2010-е годы.

Возраст. На рисунке 7 представлены оценки для трех укрупненных возрастных групп. За период 2000–2019 гг. вклад молодежи (15–29 лет) в сжатие трех нижних квинтилей составил –6,4 п. п., а в расширение двух верхних квинтилей был едва заметным. Иными словами, у самой младшей группы структурная перестройка осуществлялась фактически только за счет вымывания «плохих» рабочих мест без наращивания «хороших». У лиц среднего возраста реаллокация между квинтилями шла иначе: их вклад в сжатие трех нижних квинтилей был значительным (–7 п. п.), но параллельно они активно проникали в два верхних (+4,7 п. п.). У пожилых отток наблюдался только из первого квинтиля с самыми «плохими» рабочими местами, причем по величине он был в несколько раз меньше, чем у молодежи или лиц сред-

**Вклад возрастных групп в изменение структуры рабочих мест
по квинтилям качества, 2000–2019 гг. (п. п.)**



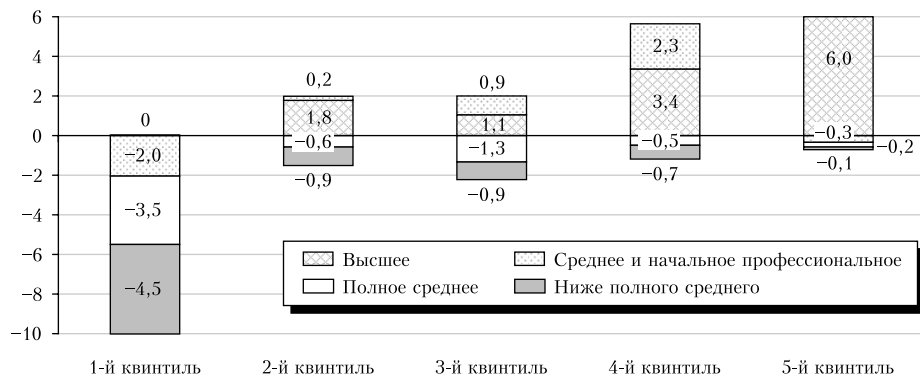
Источник: расчеты авторов по данным ОРС Росстата.

Рис. 7

него возраста (–1,3 п. п.). Во всех остальных квинтилях пожилые наращивали свое присутствие: для второго и третьего квинтилей их вклад составил +5 п. п., а для четвертого и пятого — +4,5 п. п. Как следствие, улучшение структуры рабочих мест у пожилых носило более сглаженный характер, чем у лиц среднего возраста.

Образование. Мы выделяем четыре группы по образованию: высшее; среднее и начальное профессиональное; среднее общее; ниже среднего. В 2000–2019 гг. численность работников с высоким образованием в российской экономике быстро увеличивалась, а с низким быстро сокращалась, что наложило отпечаток на ход реаллокационных процессов (рис. 8).

Вклад образовательных групп в изменение структуры рабочих мест по квинтилям качества, 2000–2019 гг. (п. п.)



Источник: расчеты авторов по данным ОРС Росстата.

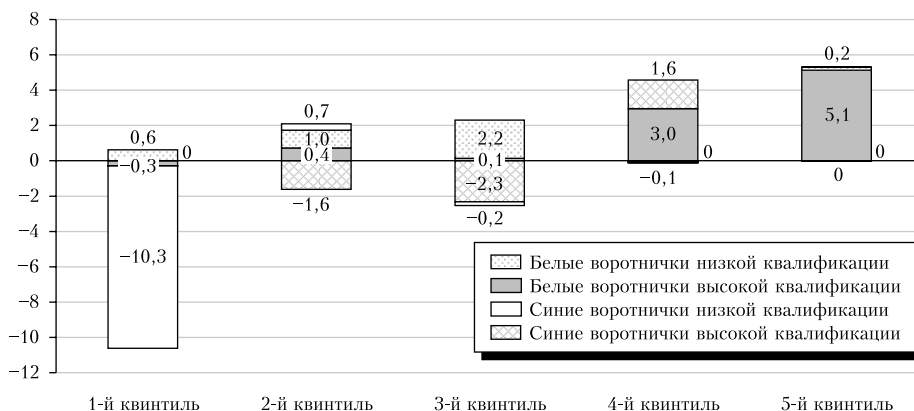
Рис. 8

Как и следовало ожидать, резкое сжатие первого квинтиля происходило почти целиком за счет групп с низким образованием при минимальном участии групп с высоким. И наоборот: расширение верхнего квинтиля обеспечили работники с высшим образованием (+6 п. п.), а четвертого — работники с высшим, средним и начальным профессиональным образованием, причем и в этом случае лидерами выступали обладатели вузовских дипломов (+3,4 п. п.). Эти же группы вносили положительный вклад и в динамику второго и третьего квинтилей. Таким образом, далеко не всем выпускникам вузов и ссузов оказываются доступны рабочие места с высокой заработной платой. У групп со средним и более низким образованием, напротив, наблюдался отток из всех квинтилей вследствие ухода с рынка труда старших поколений, среди которых такое образование было широко представлено.

Профессиональная принадлежность. Мы агрегировали всех занятых в четыре укрупненных профессиональных кластера: беловоротничковые профессии высокой квалификации (группы 1–3 по ОКЗ); беловоротничковые профессии низкой квалификации (группы 4–5 по ОКЗ); синеворотничковые профессии высокой квалификации (группы 7–8 по ОКЗ); синеворотничковые профессии низкой квалификации (группы 6 и 9 по ОКЗ). Изменение структуры рабочих мест внутри этих профессиональных кластеров показано на рисунке 9.

В 2000–2019 гг. нижний квинтиль сжимался почти исключительно за счет синих воротничков низкой квалификации (–10,3 п. п.), а верхний расширялся почти исключительно за счет белых воротничков высокой квалификации (+5,1 п. п.). Пополнение четвертого квинтиля обеспечивали белые (+3 п. п.) и синие (+1,6 п. п.) воротнички высокой квалификации. Во втором и третьем квинтилях ситуация была смешанной: белые воротнички высокой квалификации увеличили свое присутствие в них (хотя и незначительно — на 0,8 п. п.), то есть принадлежность к профессиям руководителей и специалистов не всегда гарантировала высокую оплату. Вклад белых воротничков

Вклад профессиональных групп в изменение структуры рабочих мест по квинтилям качества, 2000–2019 гг. (п. п.)



Источник: расчеты авторов по данным ОРС Росстата.

Рис. 9

низкой квалификации был еще значительно больше — +3,2 п. п., что естественно связать с бурной экспансией сферы торговли (см. выше), аккумулирующей преимущественно рабочие места с умеренной оплатой. Напротив, у синих воротничков высокой квалификации вклад в динамику второго и третьего квинтилей был отрицательным (примерно −4 п. п.). У синих воротничков низкой квалификации изменения в этих квинтилях были минимальными. Наименее благоприятно ситуация складывалась для белых воротничков низкой квалификации, вклад которых в динамику трех нижних квинтилей (даже первого!) вырос (почти на 4 п. п.), а в динамику двух верхних был почти нулевым. Это единственная профессиональная группа, относительно которой можно говорить об ухудшении структуры рабочих мест.

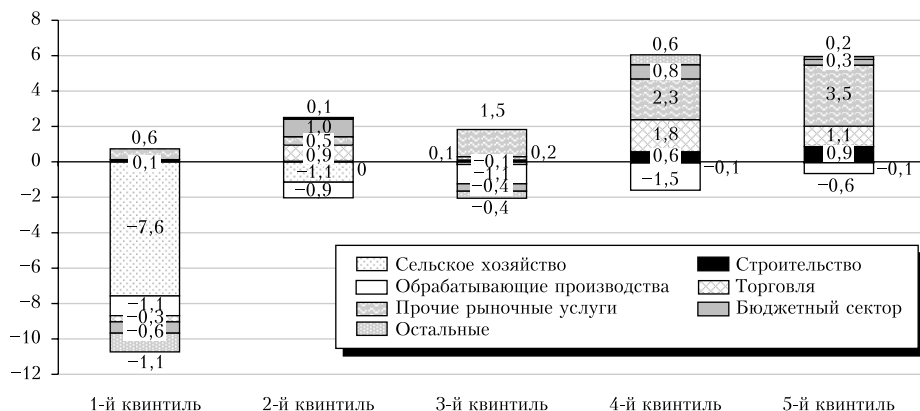
Отраслевая вариация. Разная картина наблюдалась для различных секторов (рис. 10). С точки зрения сжатия нижнего квинтиля наибольшим (−7,6 из итоговых −10 п. п.) было сокращение сельскохозяйственной занятости. Меньший, но значимый вклад внесли обрабатывающие производства (−1,1 п. п.) и прочие (кроме торговли) рыночные услуги (−1,1 п. п.).

В средней части шкалы (квинтили 2–3) активнее других ликвидировали рабочие места обрабатывающая промышленность (−2 п. п.) и сельское хозяйство (−1,1 п. п.), а создавали — торговля (+1,1 п. п.) и деловые услуги (+2 п. п.). Четвертый квинтиль также пополнялся главным образом за счет деловых услуг (+2,3 п. п.) и торговли (+1,8 п. п.), а промышленность теряла такие рабочие места с достаточно высокой оплатой (−1,5 п. п.). Наибольший вклад в расширение верхнего квинтиля внесли деловые услуги (+3,5 п. п.), торговля (+1,1 п. п.) и строительство (+0,9 п. п.). Некоторое улучшение наблюдалось в бюджетном секторе: доля двух верхних квинтилей выросла на +1,1 п. п., а трех нижних не изменилась. Слабо отрицательным было влияние обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства, которые постепенно лишались самых «хороших» (наиболее оплачиваемых) рабочих мест³.

Таким образом, в подавляющем большинстве секторов наблюдалось улучшение, а в некоторых (немногочисленных) — ухудшение, но поляризация не отмечена нигде. При этом главным драйвером сокращения «плохих» рабочих мест выступало снижение занятости в сельском хозяйстве, а увеличения «хороших» — расширение сферы рыночных услуг.

³ Мы оставляем без комментариев сектор «Остальные отрасли» по причине его высокой внутренней неоднородности.

Вклад секторов в изменение структуры рабочих мест по квинтилям качества, 2000–2019 гг. (п. п.)



Источник: расчеты авторов по данным ОРС Росстата.

Рис. 10

Социально-демографический профиль

В таблицах 4–5 приведены данные о распределении квинтилей по социально-демографическому составу в 2019 г. В структуре трех нижних квинтилей доминируют женщины, а двух верхних — мужчины. Это не удивительно, если учесть, что мужчины зарабатывают в среднем почти на 1/3 больше женщин. Вместе с тем в пятом квинтиле женщины представлены достаточно широко, составляя свыше 40% его численности. Верхние квинтили выигрывают у нижних по доле лиц среднего возраста (25–34 и 35–44), но проигрывают по долям молодежи (15–24) и лиц старшего возраста (45–54 и 55+).

Структура занятости на «плохих» рабочих местах предсказуемо смещена в пользу жителей села, доля которых в нижнем квинтиле превышает 40%, но не достигает 15% в верхнем. Это отражает тот факт, что зарплата в городах существенно выше, чем в сельской местности.

По мере перехода от нижних квинтилей к верхним уровень образования работников монотонно возрастает. В двух нижних квинтилях образование не выше основного общего имеют свыше 10% работников, но в верхнем — только 1%. В первом меньше 10% имеют высшее образование, в последнем их доля приближается к 70%. Работников со средним профессиональным образованием больше всего во втором и третьем квинтилях (30–33%), а имеющие начальное профессиональное практически равномерно распределены по первым четырем. Вклад в формирование верхнего квинтиля у обеих групп оказывается скромным — менее 20% у первых и менее 10% у вторых. С повышением ранга квинтиля доля работников со средним общим образованием монотонно убывает: с 36% в самом нижнем до 5% в самом верхнем.

Профессиональное наполнение верхних и нижних квинтилей сильно различается. Первый квинтиль почти на 60% состоит из неквалифицированных рабочих, которых почти нет в последнем. И наоборот, в первом квинтиле доля руководителей и специалистов близка к нулю, а в последнем превышает 2/3. Заметный вклад в формирование нижнего квинтиля вносят работники торговли (13%) и сельскохозяйственные рабочие (10%). Второй квинтиль почти наполовину состоит из работников торговли — 43%. Третий формируется преимущественно за счет специалистов высшего и среднего уровня квалификации, а также торговых работников (по 20–25% каждая). В четвертом доминируют специалисты (что ожидаемо), но присутствуют и квалифицированные и полуквалифицированные рабочие. Многие рабочие высокой

**Социально-демографический профиль
квнтилей рабочих мест, 2019 г. (в %)***

Группа	Квнтиль					Всего
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	
По полу						
мужчины	46,6	31,5	42,4	69,9	58,2	51,3
женщины	53,4	68,5	57,6	30,1	41,8	48,7
По возрасту, лет						
15–24	7,0	6,8	5,7	5,0	4,2	5,5
25–34	21,1	26,4	26,9	31,2	30,5	28,1
35–44	23,3	26,4	26,4	28,6	28,4	27,1
45–54	24,0	23,8	23,7	21,7	22,4	22,9
55 и старше	24,6	16,5	17,4	13,5	14,6	16,3
По образованию						
высшее	7,2	16,2	30,4	30,9	66,2	34,2
среднее профессиональное	19,7	29,8	32,7	25,4	19,6	25,6
начальное профессиональное	24,7	22,8	21,3	24,7	8,1	19,4
среднее общее	36,2	25,3	13,4	16,2	5,2	16,9
основное общее и ниже	12,2	5,8	2,3	2,9	1,0	3,9
По месту проживания						
город	59,4	69,6	80,0	80,9	87,0	77,7
село	40,6	30,4	20,0	19,1	13,0	22,3
По профессиям						
руководители	0	0	0	1,9	22,2	6,1
специалисты высшего уровня квалификации	0,2	11,0	24,3	22,5	49,1	24,8
специалисты среднего уровня квалификации	2,4	8,4	20,1	16,1	16,4	13,9
служащие, занятые подготовкой информации	5,1	4,9	4,9	0,9	0,6	2,9
работники сферы обслуживания	12,5	42,8	21,6	6,0	0,5	15,8
квалифицированные рабочие сельского хозяйства	9,7	6,0	0,0	0,2	0,2	2,4
квалифицированные рабочие операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	7,8	9,2	13,1	27,8	5,3	13,4
неквалифицированные рабочие	2,8	12,1	14,9	24,4	5,5	13,0
По отраслям						
сельское хозяйство	21,9	12,5	2,0	1,6	0,7	5,8
добыча полезных ископаемых	0	0,1	0,5	0,2	8,4	2,3
обрабатывающие производства	9,2	14,0	17,5	15,9	13,8	14,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,9	2,2	4,8	3,8	2,7	3,1
строительство	4,0	1,6	0,7	16,2	8,4	7,0
гостиницы и рестораны	2,8	0,5	7,1	2,2	1,2	2,6
оптовая и розничная торговля	10,6	36,1	7,3	14,6	11,1	16,2
транспорт и связь	5,5	4,5	3,3	20,9	10,4	9,8
финансовая деятельность	0,3	0,0	1,7	1,2	6,3	2,2
деловые услуги	8,2	2,5	7,3	1,2	15,5	7,0
государственное управление	4,2	1,8	2,7	14,1	9,0	7,0
образование	22,5	11,9	21,9	0,0	1,8	9,6
здравоохранение	5,7	11,2	14,1	1,8	8,7	8,3
предоставление прочих услуг	4,1	1,2	9,2	6,4	1,8	4,5

* Принадлежность к квнтилям определялась по данным ОРС за 2000 г.

Источник: расчеты авторов по данным ОРС Росстата за 2019 г.

**Распределение социально-демографических групп
по квинтилям рабочих мест, 2019 г. (в %)***

Группа	Квинтиль					Всего
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	
По полу						
мужчины	9,8	12,3	16,2	33,1	28,5	100
женщины	11,8	28,3	23,2	15,1	21,6	100
По возрасту, лет						
15–24	13,8	24,9	20,2	21,9	19,2	100
25–34	8,1	18,9	18,7	27,0	27,3	100
25–44	9,3	19,5	19,1	25,7	26,4	100
45–54	11,3	20,9	20,3	23,0	24,6	100
55 и старше	16,2	20,3	20,9	20,2	22,4	100
По образованию						
высшее	2,3	9,5	17,4	22,0	48,8	100
среднее профессиональное	8,3	23,4	25,0	24,1	19,3	100
начальное профессиональное	13,7	23,5	21,5	30,9	10,4	100
среднее общее	23,2	30,1	15,6	23,4	7,8	100
основное общее и ниже	33,9	30,2	11,4	18,1	6,4	100
По месту проживания						
город	8,3	18,0	20,2	25,3	28,2	100
село	19,6	27,3	17,5	20,8	14,6	100
По профессиям						
руководители	0	0	0,1	7,6	92,2	100
специалисты высшего уровня квалификации	0,1	8,9	19,2	22,0	49,8	100
специалисты среднего уровня квалификации	1,8	12,0	28,3	28,1	29,7	100
служащие, занятые подготовкой информации	19,3	34,3	33,3	8,0	5,2	100
работники сферы обслуживания	8,5	54,5	26,8	9,3	0,7	100
квалифицированные рабочие сельского хозяйства	44,2	51,2	0,0	1,9	2,7	100
квалифицированные рабочие	6,3	13,9	19,2	50,6	10,0	100
операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	2,3	18,6	22,5	45,8	10,7	100
неквалифицированные рабочие	82,8	14,2	2,8	0,1	0,1	100
По отраслям						
сельское хозяйство	40,6	43,1	6,6	6,5	3,1	100
добыча полезных ископаемых	0,0	0,7	4,3	2,2	92,7	100
обрабатывающие производства	6,8	19,3	23,5	26,6	23,8	100
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,2	14,2	30,6	29,6	22,4	100
строительство	6,2	4,6	1,9	56,7	30,6	100
гостиницы и рестораны	11,7	3,9	52,9	20,3	11,2	100
оптовая и розничная торговля	7,1	44,9	8,8	21,9	17,3	100
транспорт и связь	6,0	9,1	6,5	51,7	26,7	100
финансовая деятельность	1,4	0,1	14,6	12,8	71,2	100
деловые услуги	12,6	7,1	20,5	4,0	55,8	100
государственное управление	6,4	5,2	7,6	48,7	32,2	100
образование	25,3	24,8	44,9	0,1	4,8	100
здравоохранение	7,4	27,1	33,4	5,4	26,6	100
предоставление прочих услуг	10,0	5,3	40,1	34,5	10,0	100

* Принадлежность к квинтилям определялась по данным ОПС за 2000 г.
Источник: расчеты авторов по данным ОПС Росстата.

и средней квалификации трудятся на тяжелых и вредных работах в неблагоприятных климатических условиях, что компенсируется достаточно высокой зарплатой. В составе верхнего квинтиля (помимо руководителей и специалистов) присутствуют квалифицированные (5%) и полуквалифицированные (6%) рабочие.

Главными отраслями — поставщиками «худших» рабочих мест — выступают сельское хозяйство и образование: на них приходится почти половина работников нижнего квинтиля. Кроме них, значимый вклад в его состав вносят обрабатывающие производства (9%) и торговля с соответствующими услугами (11%). Второй квинтиль — «вотчина» торговли (36%), обрабатывающих производств (14%), сельского хозяйства (13%), образования (12%) и здравоохранения (11%). В формирование третьего наибольший вклад вносят обрабатывающая промышленность, образование и здравоохранение: суммарно их доля приближается к 45%. В четвертом квинтиле лидирующие позиции занимают транспорт, строительство, обрабатывающая промышленность, торговля и госуправление: на них приходится свыше 80% общего числа относящихся к нему рабочих мест. В роли главных поставщиков наиболее оплачиваемых рабочих мест (пятый квинтиль) выступают деловые услуги, обрабатывающая промышленность, торговля, транспорт и госуправление. Вклад остальных отраслей, как правило, невелик: от 0,7% (сельское хозяйство) до 8,7% (здравоохранение).

Таблица 5 дает представление о вероятности присутствия представителей различных социально-демографических групп в соответствующих квинтилях. Структура «мужских» рабочих мест сильно смещена в пользу наиболее оплачиваемых четвертого и пятого квинтилей (свыше 60%), а «женских» — в пользу среднеоплачиваемых второго и третьего (свыше 50%). По доле «худших» рабочих мест гендерные различия едва заметны.

Риск оказаться на «плохих» рабочих местах, относящихся к нижнему квинтилю, заметно выше у молодежи и у пожилых (примерно в 1,5 раза по сравнению с остальными возрастными группами). За исключением самой младшей возрастной группы, вероятность попасть в нижний квинтиль с возрастом практически монотонно возрастает. В то же время шансы занять «лучшие» рабочие места у всех возрастных групп примерно одинаковы (за исключением молодежи), хотя некоторое преимущество преимущество работников среднего возраста (25–34 и 35–44) все же просматривается.

Чем лучше образовательная подготовка работников, тем выше их шансы оказаться на «хороших» рабочих местах, относящихся к верхним этажам зарплатной иерархии. Это объясняет, почему ранжирование рабочих мест по величине заработков и по среднему числу лет образования дает близкие результаты. С ростом уровня образования шансы попасть в сегмент наименее оплачиваемых рабочих мест последовательно снижаются: с 35% для имеющих образование не выше неполной средней школы до менее 3% для обладателей вузовских дипломов. Обратная картина наблюдается для вероятности попасть в сегмент наиболее оплачиваемых рабочих мест: у работников с основным образованием и ниже она составляет лишь 6%, у работников с высшим достигает почти 50%. Примерно $\frac{3}{4}$ индивидов, закончивших ссузы или ПТУ, сосредоточены в трех центральных квинтилях, а примерно половина работников, окончивших среднюю школу, — в двух нижних.

Руководители в 9 случаях из 10, а специалисты высшего уровня квалификации — в 5 из 10 занимают рабочие места, которые относятся к верхнему квинтилю распределения. Напротив, риск попасть на наименее оплачиваемые места у них почти нулевой. Среди специалистов среднего уровня квалификации примерно двое из каждых трех «оседают» в трех верхних квинтилях. Риск оказаться внизу зарплатной иерархии для них также минимален. Офисные служащие чаще всего располагаются во втором и третьем квинтилях, сталкиваясь с серьезным риском (примерно 20%) оказаться в первом. Свыше половины торговых работников относятся ко второму квинтилю и примерно $\frac{1}{4}$ — к третьему. Их шансы проникнуть на «лучшие» рабочие места минимальны, а попасть на «худшие» достаточно ощутимы (хотя и вдвое ниже, чем у офисных служащих, — около 9%).

Большинство квалифицированных и полуквалифицированных рабочих занимают рабочие места в четвертом квинтиле, но значительная их часть попадает также

во второй и третий. В то же время шансы оказаться как в нижнем, так и в верхнем квинтилях у них невелики (2–6% и 10–11% соответственно). Наконец, практически все неквалифицированные рабочие и все сельскохозяйственные работники — свыше 95% — находятся в двух нижних квинтилях. Обе эти группы практически полностью лишены доступа к рабочим местам более высокого качества.

Вариация отраслевых рисков также предсказуема. Работники сельского хозяйства — наименее оплачиваемого сектора — почти во всех случаях находятся в двух нижних квинтилях (в том числе в самом нижнем — в 4 случаях из 10). Сходная ситуация наблюдается в образовании, где почти все работники сосредоточены в трех нижних квинтилях (в самом нижнем — каждый четвертый). В то же время для занятых в добыче полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, а также финансах риск попасть на «худшие» рабочие места практически отсутствует. Работники этих отраслей имеют наилучшие позиции для получения наиболее оплачиваемой работы. Шансы на уровне 25–30% дают обрабатывающая промышленность, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт, госуправление и прочие услуги. В образовании к верхнему квинтилю относятся только 5% всех рабочих мест, а в сельском хозяйстве — 3%.

Регрессионный анализ

Мы начинаем с оценивания простой регрессии вида $Q_TILE = \beta X + TER + YEAR + \varepsilon$, в которой зависимой переменной выступает номер квинтиля. В правой части уравнения набор X включает пол, возраст, образование, тип населенного пункта (город/село), а TER и $YEAR$ — это фиксированные эффекты для региона и года наблюдения соответственно. Стандартные ошибки оцениваются как робастные с учетом внутрорегиональной кластеризации. Поскольку наша зависимая переменная имеет порядковую природу (принимая значения от 1 до 5), для большей строгости уравнение (1) надо оценивать с помощью порядкового пробита. Однако для простоты интерпретации мы также оцениваем зависимость как линейную с помощью МНК. Мы не включаем вид деятельности и профессиональную принадлежность, так как они вместе формируют зависимую переменную. В данном случае все, что связано с рабочим местом, уходит в остаток. Коэффициенты регрессии представлены в таблице 6. Колонки 1–3 и 5–7 соответствуют трем годам (2000, 2008 и 2019), обозначающим начало и конец подпериодов. Колонки 4 и 8 представляют значения, оцененные на пуле — объединенной выборке за все три года.

Все кросс-секционные регрессии за три избранных года показывают ожидаемую и согласованную картину. У мужчин среднего возраста, имеющих высшее образование и проживающих в городской местности, намного больше шансов оказаться в верхних квинтилях. Наоборот, женщины в предпенсионном и пенсионном возрасте, с образованием не выше общего среднего и проживающие на селе, тяготеют к нижним квинтилям. Для индивида с характеристиками базовых категорий значение среднего квинтиля увеличилось с 3,1 в 2000 г. до 3,7 в 2008 и 2019 гг.

Спецификации 4 и 8, оцененные на пуле, в целом говорят о том же, но добавляют эффект времени при равенстве прочих значений наблюдаемых характеристик. Коэффициент при фиктивной переменной для 2019 г. положительный и значимый (относительно 2008 г.)

**Коэффициенты МНК и упорядоченной пробит-регрессии
для номера квинтиля**

Переменная	OLS				Oprobit			
	1	2	3	4	5	6	7	8
<i>sex</i>	0,578***	0,647***	0,692***	0,644***	0,504***	0,562***	0,617***	0,562***
<i>age</i>								
30–49	0,116***	0,025***	0,051***	0,062**	0,101***	0,024***	0,047***	0,055***
50–69	-0,013	-0,085***	-0,083***	-0,060***	-0,031**	-0,075***	-0,074***	-0,057***
<i>educ</i>								
<i>college</i>	-0,879***	-0,814***	-0,772***	-0,810***	-0,812***	-0,792***	-0,757***	-0,775***
<i>high school</i>	-1,431***	-1,438***	-1,283***	-1,378***	-1,308***	-1,351***	-1,221***	-1,284***
<i>urban</i>	0,818***	0,487***	0,364***	0,551***	0,744***	0,424***	0,328***	0,492***
<i>year</i>								
2000				-0,183***				-0,178***
2008				(база)				(база)
2019				0,025**				0,018*
<i>_cons</i>	3,068***	3,657***	3,691***	3,524***				
<i>N</i>	138 859	160 634	488 720	788 213	138 859	160 634	488 720	788 213
<i>R² ad.</i>	0.309	0.296	0.268	0.293				

Примечание. Базовые группы: женщины; возраст до 30 лет; высшее образование; сельское население; 2000 г. Стандартные ошибки кластеризованы по регионам; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

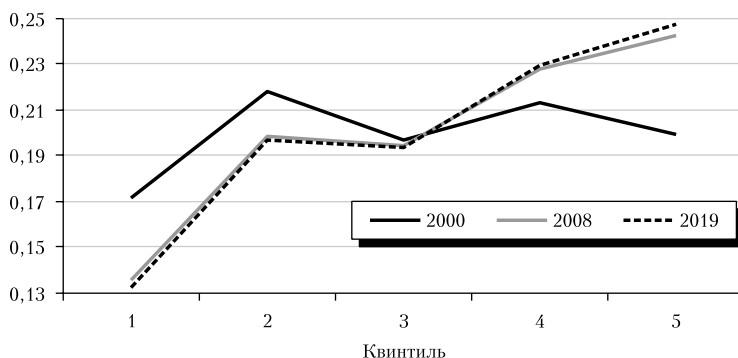
на уровнях 5 и 10% в спецификациях 4 и 8 соответственно, но его значения количественно невелики.

Можно поставить вопрос несколько иначе: какова (условная) вероятность попасть в тот или иной квинтиль ($j = \{1..5\}$) в каждый год при контролируемых – фиксированных – индивидуальных характеристиках? Для этого используем оценки из модели упорядоченного пробита и рассчитаем условные шансы индивидов попасть в соответствующие квинтили для каждого года. Результаты представлены на рисунке 11.

Вероятность оказаться в самом нижнем квинтиле для индивидов с характеристиками, фиксированными на уровне средних значений за весь период наблюдений, снизилась с 17% в 2000 г. до 14% в 2008 (-3 п. п.) и затем практически не изменилась. Применительно к верхнему квинтилю ситуация была обратной: наблюдался рост с 20 до 25%. Вероятность находиться в середине распределения не изменилась. Эти различия статистически значимы во всех квинтилях, кроме среднего.

Для разных социально-демографических групп межквинтильная динамика условной вероятности по подпериодам могла выглядеть по-разному. На рисунке 12 мы приводим некоторые примеры. На рисунке 12г представлена условная вероятность распределения по квинтилям для женщин в возрасте 50+, имеющих среднее специальное образование и проживающих в городах. Эта группа есть во всех квинтилях, но максимум приходится на второй. Мы видим значительное продвижение вверх в первом подпериоде с последующим откатом во втором. Рисунок 12б относится к городским мужчинам в возрасте до

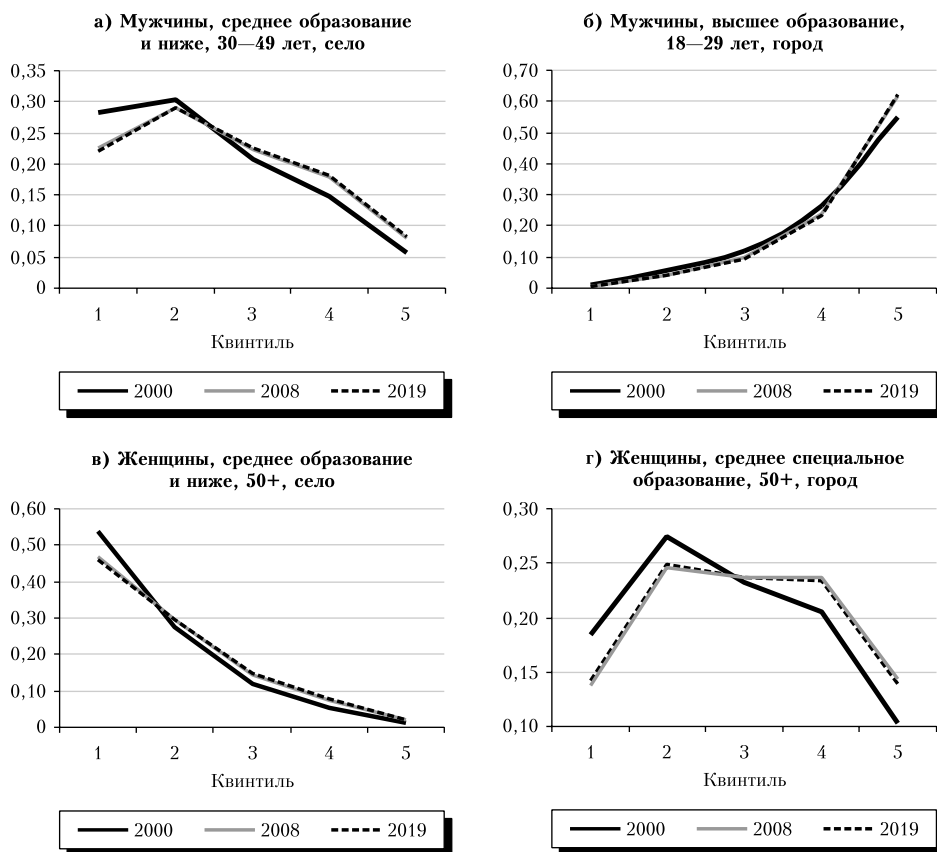
Условная вероятность попасть в квинтили распределения, 2000, 2008 и 2019 гг. для индивидов с характеристиками, фиксированными на уровне средних значений за период наблюдения



Источник: расчеты авторов.

Рис. 11

Условная вероятность попасть в квинтили распределения по социально-демографическим группам, 2000, 2008 и 2019 гг.



Источник: расчеты авторов.

Рис. 12

30 лет с высшим образованием. Эта группа располагается преимущественно в двух верхних квинтилях. Вероятность нахождения в верхнем — пятом — квинтиле у них повысилась с 0,55 до 0,63, но затем также снизилась (до 0,6). Анализ динамики для других групп показывает сходные тенденции при разном распределении по квинтилям.

Мы констатируем быстрое улучшение качества рабочих мест для большинства социально-демографических групп в первом подпериоде (2000–2008 гг.) на фоне интенсивного экономического роста, которое затормозилось во втором. Торможение совпало с переходом от роста к стагнации. Отметим, что в наибольшей мере изменения коснулись наполнения ячеек в крайних квинтилях, а средние они практически не затронули. Молодые люди с высшим образованием активно входят на рабочие места верхнего квинтиля, а пожилые и малообразованные покидают ячейки нижнего. Это означает, что входящие в третий квинтиль профессионально-отраслевые ячейки по-прежнему востребованы и относительно стабильны.

Заключение

Мы проанализировали сдвиги в структуре рабочих мест в российской экономике на протяжении последних 20 лет. Опираясь на официальные классификаторы профессий и отраслей Росстата на уровне второго знака, мы формируем около 900 профессионально-отраслевых ячеек и разбиваем их на основании критерия годовых заработков на квинтили по численности занятых. Затем прослеживаем, как менялись во времени относительные размеры каждого квинтиля.

Основной вывод исследования состоит в том, что на протяжении обсуждаемого периода структура рабочих мест в российской экономике эволюционировала по сценарию улучшения, но признаков их поляризации не наблюдалось. Улучшение выражалось в том, что доля «плохих» рабочих мест сокращалась, а «хороших» возрастала. В относительном выражении кумулятивное (за 2000–2019 гг.) сжатие нижнего, первого квинтиля составило 10 п. п., а два верхних увеличились также на 10 п. п. (примерно по +5 п. п. каждый). В середине шкалы изменения были малозаметны: и в исходном 2000 г., и в финальном 2019 г. второй и третий квинтили аккумулировали примерно по 20% рабочих мест.

Результаты, на основании которых мы делаем общий вывод, устойчивы к выбору критерия качества рабочих мест. Ранжирование по заработкам и по продолжительности образования дает в целом близкую картину.

Вывод об апгрейде структуры рабочих мест справедлив как для этапа роста (2000–2008 гг.), так и для этапа стагнации (2008–2019 гг.). Однако интенсивность реаллокационных процессов в первом подпериоде была намного выше, чем во втором. В первом случае доля рабочих мест, принадлежащих к нижнему квинтилю, снизилась на 7 п. п., а во втором — только на 3 п. п.; в первый подпериод два верхних квинтиля прибавили 6,9 п. п., а во второй — лишь 2,8 п. п. Иными словами, интенсивность структурных сдвигов уменьшилась примерно вдвое.

Теоретически апгрейд структуры рабочих мест может протекать в двух формах. Первая — продвижение отдельных социально-демографических групп вверх по лестнице качества рабочих мест (механизм *within*). Вторая — изменение пропорций между социально-демографическими группами, когда численность групп, занимающих относительно «хорошие» рабочие места, растет, а групп, занимающих относительно «плохие», снижается (механизм *between*). На этапе роста (2000–2008 гг.) действовали оба механизма: с одной стороны, шло улучшение качества рабочих мест внутри практически всех социально-демографических групп, а с другой — группы, тяготеющие к «хорошим» рабочим местам, теснили тех, кто тяготел к «плохим». Это обеспечило резкое улучшение структуры рабочих мест в 2000–2008 гг. На этапе стагнации ситуация стала иной: как показал эконометрический анализ, процесс повышения качества рабочих мест внутри отдельных социально-демографических групп практически остановился, а межгрупповая перестройка хотя и продолжилась, но в существенно ослабленном виде. Как следствие, в 2008–2019 гг. апгрейд оказался гораздо скромнее.

Вклад различных социально-демографических групп в изменение структуры рабочих мест был неодинаковым. Так, в сжатие нижнего квинтиля больший вклад вносили женщины, а в «разбухание» двух верхних — мужчины. Если уменьшение сегмента «худших» рабочих мест шло в основном за счет сельского населения, то увеличение сегмента «лучших» — за счет городского. Наиболее сильные потери в нижней части шкалы распределения несли молодежь и лица среднего возраста, а наиболее сильный прирост в верхней части наблюдался у лиц среднего и пожилого возраста. Основной вклад в сжатие нижних квинтилей внесли работники с низким образованием, а в расширение верхних — с высоким. В нижней части шкалы качества рабочих мест их потеря шла почти исключительно за счет низкоквалифицированных синих воротничков, а экспансия в верхней обеспечивалась притоком высококвалифицированных специалистов.

Важным фактором наблюдаемой эволюции структуры рабочих мест выступают отраслевые сдвиги. Так, значительное сокращение числа работников, занятых на «плохих» рабочих местах, было обусловлено резким уменьшением сельскохозяйственной занятости. Главными генераторами «хороших» рабочих мест выступали деловые услуги, торговля и сфера обслуживания, а также строительство. Интересно, что сокращение занятости в обрабатывающих производствах не привело к ухудшению качества структуры рабочих мест, поскольку данный сектор примерно в равной степени терял рабочие места во всех квинтилях.

Мы оценили условную вероятность работников попасть на рабочие места разного качества. Шансы занять «лучшие» (наиболее оплачиваемые) рабочие места выше у мужчин; лиц зрелого возраста; обладателей высокого образования; жителей городов; руководителей и специалистов; работающих в добыче полезных ископаемых, финансовом секторе и деловых услугах.

Представленный анализ не дает оснований полагать, что российская рабочая сила вступила в этап поляризации. Неожиданно ли

это? Думаем, что нет, поскольку сценарий поляризации чаще всего становится следствием глубокого проникновения ИКТ и технологического прогресса на рабочие места вдоль всей шкалы их распределения. Неудивительно, что имеющиеся исследования позволяют заключить: поляризация «поразила» лишь ограниченное число технологически наиболее развитых стран. Россия пока не входит в их число, и наблюдаемый апгрейд структуры рабочих мест во многом объяснялся догоняющим характером экономического роста и внедрением сопутствующих ему технологий. В условиях его фактической остановки замедляются и темпы апгрейда, и шансы на переход к поляризованной структуре занятости. По-видимому, вопрос о возможной поляризации рабочей силы в России на ближайшие десять лет может быть снят с исследовательской повестки.

Список литературы / References

- Гимпельсон В., Капелюшников Р. (2015). «Поляризация» или «улучшение»? Эволюция структуры рабочих мест в России в 2000-е годы // Вопросы экономики. № 7. С. 87–119. [Gimpelson V., Kapeliushnikov R. (2015). Polarization or upgrading? Evolution of employment in transitional Russia. *Voprosy Ekonomiki*, No. 7, pp. 87–119. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-7-87-119>
- Acemoglu D. (2002). Technical change, inequality, and the labor market. *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, No. 1, pp. 7–72. <https://doi.org/10.1257/jel.40.1.7>
- Autor D. H., Dorn D. (2013). The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market. *American Economic Review*, Vol. 103, No. 5, pp. 1553–1597. <https://doi.org/10.1257/aer.103.5.1553>
- Autor D. H., Katz L., Kearney M. (2008). Trends in U.S. wage inequality: Revising the revisionists. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 90, No. 2, pp. 300–323. <https://doi.org/10.1162/rest.90.2.300>
- Autor D. H., Levy F., Murnane R. J. (2003). The skill content of recent technological change: An empirical exploration. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 4, pp. 1279–1334. <https://doi.org/10.1162/003355303322552801>
- Eurofound (2014). *Drivers of recent job polarisation and upgrading in Europe: European Jobs Monitor 2014*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fernández-Macías E., Hurley J. (2017). Routine-biased technical change and job polarization in Europe. *Socio-Economic Review*, Vol. 15, No. 3, pp. 563–585. <https://doi.org/10.1093/ser/mww016>
- Ganzeboom H. B. G., Treiman D. J. (2019). *International stratification and mobility file: Conversion tools*. Amsterdam: Department of Social Research Methodology. <http://www.harryganzeboom.nl/ismf/index.htm>
- Goos M., Manning A. (2007). Lousy and lovely jobs: The rising polarization of work in Britain. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 89, No. 1, pp. 118–133. <https://doi.org/10.1162/rest.89.1.118>
- Goos M., Manning A., Salomons A. (2009). Job polarization in Europe. *American Economic Review*, Vol. 99, No. 2, pp. 58–63. <https://doi.org/10.1257/aer.99.2.58>
- Goos M., Manning A., Salomons A. (2014). Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring. *American Economic Review*, Vol. 104, No. 8, pp. 2509–2526. <https://doi.org/10.1257/aer.104.8.2509>
- Katz L. F., Murphy K. M. (1992). Changes in relative wages 1963–1987: Supply and demand factors. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 1, pp. 35–78. <https://doi.org/10.2307/2118323>

- Lewandowski P., Park A., Schotte S. (2020). The global distribution of routine and non-routine work. *IZA Discussion Paper*, No. 13384.
- OECD (2017). *Employment outlook 2017*. Paris: OECD. https://doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-en
- Oesch D., Piccitto G. (2019). The polarization myth: Occupational upgrading in Germany, Spain, Sweden, and the UK, 1992–2015. *Work and Occupations*, Vol. 46, No. 4, pp. 441–469. <https://doi.org/10.1177/0730888419860880>
- Spitz-Oener A. (2006). Technical change, job tasks, and rising educational demands: Looking outside the wage structure. *Journal of Labor Economics*, Vol. 24, No. 2, pp. 235–270. <https://doi.org/10.1086/499972>
- Wright E. O., Dwyer R. E. (2003). Patterns of job expansions in the USA: A comparison of the 1960s and 1990s. *Socio-Economic Review*, Vol. 1, No. 3, pp. 289–325. <https://doi.org/10.1093/soceco/1.3.289>

Job structure evolution in Russia: Polarization, upgrading, stalemate?

Vladimir E. Gimpelson^{1,*}, Rostislav I. Kapeliushnikov^{1,2}

Authors affiliation: ¹ National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia); ² Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, RAS (Moscow, Russia).

* Corresponding author, email: vladim@hse.ru

In the study we explore the evolution of the job structure in the Russian economy during the first 20 years of this century. Does it change through a consequent substitution of relatively worst (in terms of quality) jobs by better jobs? Or through a destruction of middle quality jobs? Or do we observe stagnation and conservation of the job structure? Any structural change of this sort is usually triggered by technological progress that shapes demand for labor of different quality and complexity. In search for clues to these questions, the authors use large data sets which cover two sub-periods divided by the 2008–2009 crisis. The estimates presented in the paper allow reject the polarization hypothesis, and they document a fast upgrade of the job structure during the first sub-period and a much lower upgrade during the second one. Apparently, the risks of job polarization are likely to be minimal until the economic growth is recovered and the movement to the technological frontier is accelerated.

Keywords: job polarization, job structure, labor market, employment.

JEL: J01, J21, J31, O33.

Централизация и регионализация минимальных заработных плат: российский опыт*

А. Л. Лукьянова

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

Анализируются фундаментальные изменения в российской модели регулирования минимальной оплаты труда, произошедшие в конце 2017 — начале 2018 г. Эти изменения связаны с решением Конституционного суда РФ об исключении выплат по районному регулированию из состава МРОТ и с повышением МРОТ до прожиточного минимума в январе и мае 2018 г. Для эмпирического анализа используются данные с I кв. 2016 г. по I кв. 2022 г., до и после указанных изменений. Показано, что с 2018 г. в России сложилась уникальная модель установления минимальной заработной платы, в которой коллективно-договорной подход к регионализации минимальной заработной платы сочетается с ее централизованной регионализацией через районные коэффициенты и северные надбавки. Свой вклад в усиление централизации внесли решения о привязке МРОТ к прожиточному минимуму и медианной заработной плате, которые сократили пространство для переговоров между социальными партнерами о повышенном уровне региональных минимумов. Централизованные механизмы регулирования привели к вытеснению коллективно-договорных механизмов. Механизм регионализации минимальной заработной платы через трехсторонние соглашения фактически перестал работать, хотя до 2018 г. он демонстрировал способность хорошо адаптироваться к местным условиям. Усиление централизации привело к сокращению межрегиональных различий в жесткости и покупательной способности минимальной заработной платы. При этом в экономически слабых регионах соотношение минимальной и средней заработной платой превышает 50%,

Лукьянова Анна Львовна (alukyanova@hse.ru), к. э. н., с. н. с. Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ.

* Статья подготовлена в рамках гранта, предоставленного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации (№ соглашения о предоставлении гранта: 075-15-2022-325).

<https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-1-86-104>
© НП «Вопросы экономики», 2023

что может говорить о негативных последствиях не только для занятости, но и для общественного благосостояния в них.

Ключевые слова: МРОТ, региональная минимальная заработная плата, региональные трехсторонние соглашения, регионализация, районный коэффициент, межрегиональные различия.

JEL: J31, J38, J58, K31.

Введение

Около 90% стран в той или иной форме используют регулирование минимального уровня оплаты труда (ILO, 2020). Помимо основной цели — защиты доходов низкооплачиваемых работников — минимальная заработная плата (МЗП) все чаще рассматривается в качестве инструмента достижения социальной справедливости, снижения неравенства и инклюзивного экономического роста. Современные теоретические модели показывают, что даже на совершенно конкурентном рынке оптимальная МЗП может находиться выше равновесного уровня, если снижение неравенства позитивно оценивается обществом и ведет к увеличению общественного благосостояния (Lee, Saez, 2012). В этом случае потери от снижения занятости компенсируются выигрышем от роста доходов низкооплачиваемых работников, сохранивших работу, а также за счет улучшения качества рабочих мест и дополнительного выхода на рынок труда неактивного населения. Риски потерять работу сдерживают избыточное предложение низкоквалифицированной рабочей силы и стимулируют накопление человеческого капитала. Аргументы в пользу увеличения МЗП выше равновесного уровня выдвигаются и в моделях неконкурентного рынка труда: теории монополии, теории сигналов (Lang, 1987), теории эффективной заработной платы (Rebitzer, Taylor, 1996), а также в моделях, основанных на теории поиска работы (van den Berg, 2003; Flinn, 2006). Однако если МЗП слишком высокая, то начинают доминировать негативные эффекты и благосостояние снижается. Поэтому политика МЗП может способствовать достижению более широкого круга общественных целей, но лишь при условии продуманного дизайна и постоянного мониторинга ситуации на рынке труда и оценки других последствий пересмотра МЗП.

Проводить сбалансированную политику особенно важно в крупных странах с неоднородными регионами. Одним из ключевых элементов дизайна МЗП становится территориальная дифференциация. От того, в какой мере механизм установления МЗП позволяет учитывать социально-экономическую специфику отдельных регионов, зависит итоговый баланс позитивных и негативных воздействий МЗП на региональные рынки труда и межрегиональное неравенство. Региональные МЗП активно используются во многих странах¹. Наиболее распространен двухуровневый подход, при котором центральное правительство определяет общенациональный минимум как нижнюю границу заработной платы для всей территории страны, а регионы получают право устанавливать повышен-

¹ Обзор международной практики регионализации МЗП см. в: Вишневецкая, 2016.

ную региональную МЗП в зависимости от состояния местной экономики и рынка труда. К альтернативным подходам относятся централизованное установление МЗП для отдельных областей и полная децентрализация, когда МЗП устанавливается на региональном уровне, а центральному правительству отводится исключительно координирующая роль.

В настоящей работе рассматривается российская модель регионализации МЗП. Основное внимание уделено институциональным аспектам регулирования и изменениям в механизме установления МЗП в 2017–2018 гг., которые привели к резкому усилению централизации и вытеснению децентрализованных механизмов регулирования. Мы иллюстрируем этот процесс, анализируя федеральное законодательство и региональные трехсторонние соглашения по всем субъектам РФ. При оценке последствий усиления централизации мы останавливаемся на одной группе эффектов: на изменениях среднего уровня и межрегиональной вариации социальных гарантий, предоставляемых МЗП. Эти эффекты измеряются на основе региональной статистики.

Анализ охватывает период с I кв. 2016 по I кв. 2022 г.² Достаточно неожиданно в последние пять лет активным «игроком» в области ревизии института МЗП стал Конституционный суд РФ. Его решения не просто заполнили пробелы в регулировании МРОТ, но де-факто перекроили модель установления МЗП. С 2018 г. в России сложилась уникальная модель, в которой коллективно-договорной подход к регионализации МЗП сочетается с ее централизованной регионализацией через районные коэффициенты. При этом централизованные механизмы регулирования стали вытеснять коллективно-договорные. Вклад в усиление централизации внесли и решения о привязке МРОТ к прожиточному минимуму и медианной заработной плате. Изменения в регулировании МЗП способствовали сокращению межрегиональных различий в уровне социальных гарантий при одновременном усилении жесткости МЗП в экономически слабых регионах.

Обзор литературы

Теоретическое осмысление централизованного и децентрализованного подходов к установлению МЗП строится на теореме децентрализации У. Оутса (Oates, 1972). С одной стороны, чем больше различий между региональными экономиками, тем ниже эффективность централизованного подхода и тем больше полномочий по установлению МЗП должно быть передано на региональный уровень. С другой стороны, усиление децентрализации может порождать нежелательные экстерналии. В контексте МЗП чаще всего рассматривают экстерналии, связанные с миграцией. А. Саймон и М. Уилсон (Simon, Wilson, 2021) показывают, что при полной децентрализации активность местных властей в части установления региональной МЗП сдерживается опасениями оттока капитала и квалифицированных работников из региона даже в слу-

² Анализ практики установления региональных МЗП в 2007–2015 гг. см. в: Лукьянова, 2016.

чаях, когда повышение МЗП желательно с точки зрения максимизации общественного благосостояния на уровне региона. Для центрального правительства перераспределение рабочей силы между регионами менее значимо по сравнению с приростом общественного благосостояния на национальном уровне, поэтому оно более решительно в повышении МЗП. Однако центральное правительство также имеет ограничения, потому что миграция не только ведет к более эффективной аллокации ресурсов, но и сопряжена с издержками, которые негативно влияют на уровень благосостояния. Центральное правительство должно учитывать выгоды и издержки миграции, а также выгоды и издержки МЗП. Если оно устанавливает единую МЗП на чрезвычайно низком уровне, то не сможет реализовать позитивный потенциал роста благосостояния. И наоборот: если единая МЗП установлена на завышенном уровне, то страдают регионы с низким уровнем экономического развития, в которых сильно сокращается занятость и растет выездная миграция, что препятствует росту общественного благосостояния. Поэтому оптимальным подходом будет регионализация МЗП.

К выводу о преимуществах регионализации МЗП приходят и авторы работы: Ahlfeldt et al., 2022, исходя из пространственной модели общего равновесия с монополией на рынке труда. На детализированных данных по Германии в работе формулируются два важных заключения. Во-первых, уровень МЗП, при котором занятость будет максимальной, ниже, чем уровень, при котором максимально благосостояние. Прирост благосостояния достигается за счет снижения уровня неравенства, роста доходов, улучшения качества рабочих мест на фоне небольшого снижения занятости. Например, в Германии максимум общей занятости достигается, если установить единую МЗП на уровне 38% от средней заработной платы (42% от медианы). Для максимизации благосостояния требуется более амбициозный уровень МЗП в размере 60% от средней заработной платы (66% от медианы), при этом общая занятость сократится на 5,5%, прежде всего в наименее развитых регионах. Второй важный вывод заключается в том, что регионализация МЗП позволяет радикально снизить издержки достижения общественных целей. При децентрализованном подходе тот же самый уровень благосостояния может быть достигнут, если МЗП будет установлена на уровне 50% от средней заработной платы по каждой муниципальной единице, при этом общая занятость не сократится, а наоборот, увеличится на 1,1%.

Эмпирические исследования, в которых анализируется МЗП в странах с высокой неоднородностью регионов, стабильно демонстрируют, что значимые эффекты повышения МЗП на заработную плату (положительные) и занятость (отрицательные) проявляются только в регионах, где уровень МЗП высокий по отношению к медианной заработной плате и повышение МЗП напрямую затрагивает большую долю занятых, то есть в наименее развитых (по Германии см.: Ahlfeldt et al., 2018; vom Berge, Frings, 2020; по Польше — Majchrowska, Strawiński, 2021; Albinowski, Lewandowski, 2022). При этом рост средней заработной платы в менее развитых регионах ведет к снижению межрегионального неравенства, что для некоторых стран само по себе может

рассматриваться как желательная цель. Исследования последних лет указывают на важность учета взаимосвязанности региональных рынков труда, которая выражается в положительной пространственной корреляции между их показателями в соседних регионах. Эта взаимозависимость регионов обеспечивается прежде всего за счет миграции и сглаживает негативные последствия повышения МЗП (Dolton et al., 2015; Monras, 2019).

Российская модель установления МЗП

С сентября 2007 г. в России действует двухуровневая система, которая строится на установлении МЗП на федеральном и региональном уровнях. На федеральном уровне устанавливается единый минимальный размер оплаты труда — МРОТ (ст. 133 Трудового кодекса РФ). До декабря 2017 г. МРОТ действительно был одинаковым на территории всей страны. Ситуация изменилась после решения Конституционного суда РФ от 7 декабря 2017 г. № 38-П, которое предписывало не включать в состав МРОТ выплаты по районным коэффициентам и процентные надбавки за стаж работы в местностях с особыми климатическими условиями, а начислять эти обязательные доплаты сверх величины МРОТ. Таким образом, величина МРОТ стала зависеть от географического расположения места работы, а на северных территориях — еще и от стажа работы в этой местности. Подобная регионализация создает значительную вариацию МРОТ по регионам и группам работников. Так, в отдельных районах Крайнего Севера, где применяется коэффициент 2 и максимальный размер северной надбавки составляет 100% (например, вся территория Чукотского АО), заработная плата работника со стажем свыше 5 лет не может быть ниже трех базовых МРОТ. Для такого работника минимальные гарантии по оплате труда выросли в январе 2018 г. по сравнению с декабрем 2017 г. в 3,65 раза, хотя базовый МРОТ вырос всего на 22%.

Решение Конституционного суда РФ имело свои плюсы и минусы. С одной стороны, оно интегрировало МРОТ в общую систему регионализации заработной платы в России. С другой стороны, обоснованность существующих районных коэффициентов и северных надбавок вызывает у специалистов серьезные сомнения (например, см.: Фаузер, 2008). Действующие районные коэффициенты вводились с 1960-х годов множеством постановлений правительства, министерств и региональных органов исполнительной власти. Их количество чрезвычайно велико, и на федеральном уровне не существует единого законодательного акта, регулирующего размеры коэффициентов. Районные коэффициенты и северные надбавки были разработаны несколько десятилетий назад в совершенно других социально-экономических, технологических и даже климатических условиях. Поэтому система районного регулирования заработной платы «советского образца» все хуже выполняет функции территориальной дифференциации: рассчитанная эконометрически «северная» премия постоянно снижается. Это означает, что размер заработной платы фактически определяется рыночными

силами, и работодатели снижают базовую заработную плату до начисления северных выплат таким образом, чтобы ее итоговая сумма оставалась на приемлемом уровне (Акулов, Белевских, 2013). Однако в отношении МРОТ работодатели лишены возможности манипулировать районными надбавками подобным образом, и применительно к МРОТ система районного регулирования действует гораздо жестче, чем в отношении заработной платы в целом.

В российской модели регионализации МЗП есть еще один уровень. С сентября 2007 г. регионам было предоставлено право устанавливать региональную минимальную заработную плату (РМЗП)³ выше федерального МРОТ (ст. 133.1 Трудового кодекса РФ). Устанавливать РМЗП не обязательно, это право регионов предоставить дополнительные гарантии работникам, занятым на их территории. РМЗП устанавливаются на основе трехсторонних соглашений о минимальной заработной плате между профсоюзами, организациями работодателей и региональными властями. Действие этих соглашений автоматически распространяется на всех работодателей региона, кроме организаций, финансируемых из федерального бюджета. Таким образом, реформа 2007 г. способствовала децентрализации модели установления МЗП, значительно увеличив роль переговорных механизмов и социального диалога на региональном уровне. Система трудовых гарантий стала более гибкой, способной учитывать межрегиональные различия, причем связанные не только с разнообразием климатических условий, но и с различиями в уровне цен, качестве жизни, состоянии региональных финансов и т. д. Кроме того, это способствовало развитию социального партнерства в регионах.

После вступления в силу решения Конституционного суда РФ от 7 декабря 2017 г. модель установления МЗП существенно усложнилась. В настоящее время *коллективно-договорный подход к регионализации МЗП сочетается с ее централизованной регионализацией через районные коэффициенты*. При этом централизованная регионализация реализуется не столько на региональном, сколько на субрегиональном уровне, поскольку во многих регионах коэффициенты различаются по территории. Сложилась своеобразная модель территориальной дифференциации МЗП, не имеющая аналогов в мировой практике. Формально решение Конституционного суда РФ не означает отказ от региональных соглашений по РМЗП, но увеличивает риск того, что механизмы централизованного регулирования будут вытеснять другие схемы координации. Власти регионов получили возможность не обсуждать РМЗП, мотивируя отказы тем, что МРОТ уже учитывает районные коэффициенты.

Стимулы к заключению соглашений по РМЗП зависят и от размера базового федерального МРОТ. До декабря 2017 г. законодательство не накладывало каких-либо обязательств по индексации МРОТ, а положение Трудового кодекса РФ о привязке МРОТ к прожиточному минимуму трудоспособного населения (далее — прожиточный минимум) оставалось нереализованным. В 2017 г. было принято ре-

³ Мы используем понятие МРОТ для обозначения минимального размера оплаты труда, установленного на федеральном уровне или рассчитанного с использованием федеральных районных коэффициентов, и понятие РМЗП — для минимальной заработной платы, установленной на региональном уровне.

шение повысить МРОТ до прожиточного минимума и ежегодно пересматривать его величину. Первоначально планировалось приравнять МРОТ к прожиточному минимуму с января 2019 г., но по предложению президента РФ В. В. Путина в рамках предвыборных законодательных инициатив привязка была запланирована на май 2018 г. Новый порядок исчисления МРОТ просуществовал до 2020 г., потом был модифицирован. С 2021 г. МРОТ устанавливается на уровне 42% от медианной заработной платы за предыдущий год, но не ниже величины прожиточного минимума на очередной год и не ниже текущего МРОТ. При этом сохраняется ежегодный пересмотр при условии роста общего уровня заработной платы в экономике.

МРОТ в настоящее время привязан к двум параметрам, рассчитываемым на общероссийском уровне — прожиточному минимуму и медианной заработной плате. При этом не исключена возможность повышения МРОТ сверх расчетного уровня, как это было сделано по предложению президента РФ Путина при принятии решений по МРОТ на 2022 г. Привязка МРОТ к конкретным экономическим параметрам — принципиальная новация, которая, безусловно, повышает уровень защищенности работников, но имеет двойкие последствия для работодателей. С одной стороны, наличие формулы (при условии ее соблюдения) делает изменения МРОТ более предсказуемыми и менее зависящими от электорального цикла. Однако, как показывает практика, решения по МРОТ остаются крайне политизированными, что сводит на нет преимущества от наличия формулы. С другой стороны, привязка к макроэкономическим показателям ведет к увеличению долгосрочных издержек работодателей вследствие регулярного пересмотра МРОТ. В отсутствие регулярной индексации работодатели могли рассчитывать, что со временем повышение МРОТ будет нейтрализовано инфляцией и реальная величина МРОТ опустится ниже первоначального уровня. Кроме того, существующая формула допускает скачкообразное повышение МРОТ, если прожиточный минимум резко вырастет под действием шоков, что неоднократно случалось в российской экономике. Дополнительная неопределенность для работодателей возникает и из-за возможных изменений в методологии расчета медианной заработной платы Росстатом⁴.

Анализ практики регионализации МЗП в России

Трудовой кодекс РФ предусматривает, что размер МЗП в субъекте устанавливается региональным соглашением о МЗП. На практике РМЗП устанавливался тремя способами (подробнее о различиях между типами соглашений см. в: Лукьянова, 2016):

1) специальными региональными трехсторонними соглашениями о РМЗП, которые автоматически распространяются на всех работодателей региона и исполнение которых контролируется органами исполнительной власти;

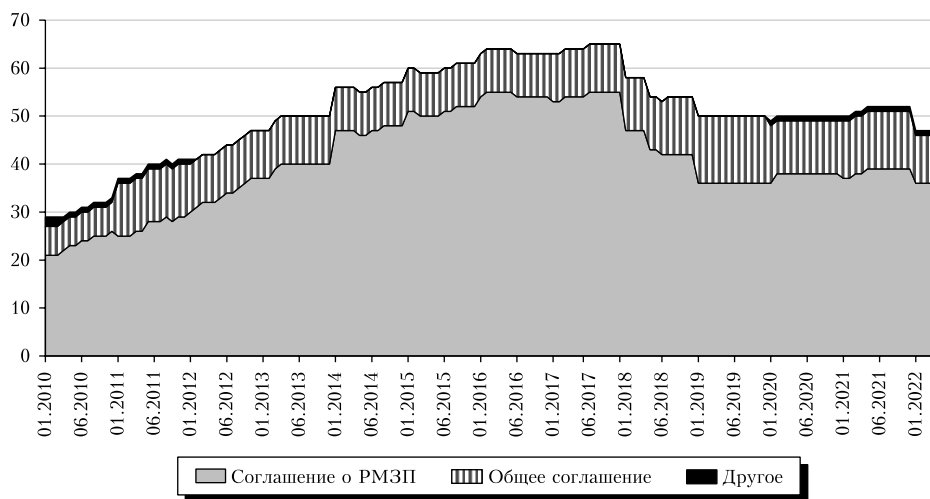
⁴ В настоящее время медианная заработная плата рассчитывается на основе административных данных Пенсионного фонда России.

2) общими трехсторонними соглашениями, присоединение к которым добровольно и контроль за исполнением которых осуществляется самими подписантами;

3) нормативными актами региональных органов исполнительной власти (единичные случаи).

На рисунке 1 показано число субъектов РФ, которые имеют соглашения об установлении РМЗП, в разбивке по типам соглашений. Пик популярности РМЗП пришелся на 2017 г., когда 65 регионов имели подобные соглашения, в том числе 55 регионов — специальные соглашения о РМЗП. С начала 2018 г. сокращается как общее число соглашений, так и число соглашений о РМЗП. К I кв. 2022 г. трехсторонние соглашения с упоминанием РМЗП были заключены в 47 субъектах РФ, но только в 35 регионах это были специальные соглашения о РМЗП, в остальных соглашения имели «пониженный» правовой статус. Таким образом, мы действительно наблюдаем признаки вытеснения коллективно-договорной координации централизованным регулированием.

**Число регионов по типам соглашений
об установлении РМЗП, 2010—2022 гг.**



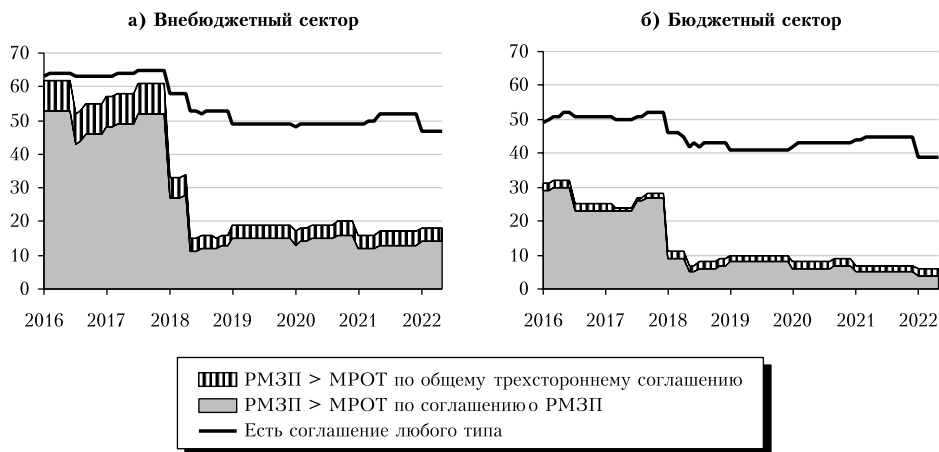
Примечание. С апреля 2014 г. с учетом Республики Крым и г. Севастополя. Все действующие соглашения, включая соглашения, в которых РМЗП установлена на уровне МРОТ.

Источник: расчеты автора.

Рис. 1

Еще отчетливее отмена децентрализованного подхода проявляется в увеличении числа соглашений, в которых РМЗП установлен на уровне МРОТ. Такая ситуация возможна в трех случаях: (1) в соглашении указывается значение, равное действующему МРОТ; (2) в соглашении содержится положение о том, что РМЗП равен МРОТ; (3) соглашение устарело, в нем указано значение РМЗП ниже МРОТ, поэтому применяется МРОТ. На рисунке 2 показано, как в 2016—2022 гг. менялось число регионов, в которых РМЗП выше МРОТ. Динамика представ-

**Число регионов по наличию соглашений и уровню РМЗП,
2016–2022 гг.**



Источник: расчеты автора.

Рис. 2

лена отдельно для бюджетного и внебюджетного секторов, поскольку во многих регионах повышенные РМЗП либо устанавливаются только для работников последнего, либо для бюджетного и внебюджетного секторов устанавливаются разные РМЗП. Кроме того, для бюджетного сектора не имеет значения тип соглашения РМЗП: при подписании общего трехстороннего соглашения региональные власти выступают не только в роли регулятора, но и в роли работодателя, поэтому соглашение автоматически распространяется на всех работодателей бюджетного сектора. РМЗП, обязательные для всех работников, мы будем называть *эффективными*.

Расстояние между линией, которая описывает общее число регионов, имеющих трехсторонние соглашения об РМЗП, и закрашенной областью на рисунке 2 соответствует числу регионов, в которых РМЗП равна МРОТ. На рисунке 2 видно, что число таких регионов резко увеличилось в начале 2018 г. Одновременно сократилось число регионов, в которых РМЗП выше МРОТ. Заключение трехсторонних соглашений все чаще становится формальной процедурой: соглашения заключаются, но РМЗП в них фиксируется на уровне МРОТ. Так, в I кв. 2022 г. в 18 регионах РМЗП для внебюджетного сектора превышала МРОТ, при этом в четырех повышенная РМЗП вводилась общим трехсторонним соглашением и не распространялась на всех работников. Другими словами, лишь в 14 регионах повышенная РМЗП была обязательной для всех работодателей внебюджетного сектора. Для бюджетного сектора эффективные РМЗП были установлены в 6 регионах. Таким образом, степень централизации установления МЗП значительно увеличилась в последние годы, а механизм регионализации МРОТ через коллективно-договорные отношения фактически перестал работать.

Снижение числа регионов с эффективными РМЗП связано с двумя причинами: с общим ростом уровня МРОТ и с решением

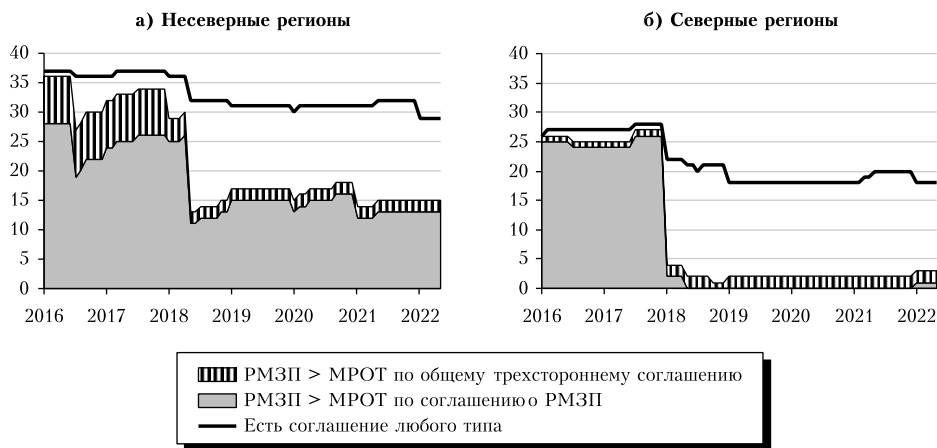
Конституционного суда РФ, внедрившего централизованную регионализацию МРОТ через районные коэффициенты. Если МРОТ установлен на низком уровне с ориентацией на возможности регионов с самой низкой производительностью труда, то социальные партнеры в регионах со средней и высокой производительностью труда могут быть заинтересованы в установлении эффективной РМЗП из соображений увеличения общественного благосостояния. Рост МРОТ по отношению к производительности труда лишает регионы стимулов к установлению эффективной РМЗП, поскольку МРОТ уже достаточно высокий, чтобы регионы могли реализовать его преимущества, либо МРОТ уже слишком высокий, и проявляются негативные последствия, связанные с сокращением занятости. В течение рассматриваемого периода — с января 2016 по май 2022 г. — несколько раз значительно повышался МРОТ: в июле 2016 г. — на 21%, в январе 2018 г. — на 22% и в мае 2018 г. — на 18%. Два раза повышения МРОТ в 2018 г. связаны с его доведением до прожиточного минимума, то есть с принципиальной регуляторной новацией в процедуре установления МРОТ. В других случаях МРОТ повышали пределах 10%. Привязка МРОТ к медианной заработной плате не сопровождалась его значительным пересмотром — скорее всего, пороговое значение (42%) было подобрано так, чтобы не вызвать скачкообразного повышения МРОТ. Решение Конституционного суда РФ от 7 декабря 2017 г. отчасти выступало в роли заместительной практики: и до этого решения некоторые северные регионы использовали районные коэффициенты в рамках трехсторонних соглашений как для расчета РМЗП для региона в целом, так и для территориальной дифференциации РМЗП внутри регионов.

Поскольку резкие повышения МРОТ и исключение выплат по районному регулированию из состава МРОТ практически совпали по времени, это затрудняет их анализ. Чтобы изолировать эти факторы, мы разделили регионы на северные и несевверные. К северным отнесены регионы, на территории которых обязательно использование районных коэффициентов. Чтобы в число северных не попали регионы с небольшими засушливыми и высокогорными районами, мы поставили дополнительное условие: средневзвешенный районный коэффициент должен превышать 1,05 (при расчете средневзвешенных значений в качестве весов использовалась численность населения по данным переписи 2010 г.). Несевверные регионы в начале 2018 г. испытали только один тип воздействия — резкое повышение МРОТ, северные регионы подверглись двум типам воздействия: резкому повышению МРОТ и регионализации через районные коэффициенты.

На рисунке 3 показано число трехсторонних соглашений об РМЗП, на примере внебюджетного сектора. В несевверных регионах (левая панель) в начале 2018 г. число регионов с РМЗП выше МРОТ упало в 2 раза, но в северных только 2 региона из 25 сохраняют упоминание о РМЗП в общих трехсторонних соглашениях.

Об увеличении давления на работодателей из северных регионов свидетельствуют и другие источники, например данные Государственной инспекции труда (ГИТ), осуществляющей контроль за исполнением

**Число регионов по наличию соглашений и уровню РМЗП —
внебюджетный сектор в разбивке по группам регионов, 2016—2022 гг.**



Примечание. К северным отнесены регионы, на территории которых средневзвешенный районный коэффициент превышает 1,05. Общее число северных регионов — 39, несеве- рных — 46.

Источник: расчеты автора.

Рис. 3

трудового законодательства. Е. Лищук и С. Капелюк (2020) показывают, что после 2018 г. число обращений в ГИТ по проблеме «работодатель платит меньше, чем предусмотрено законодательством» выросло более существенно в регионах, где используются районные коэффициенты.

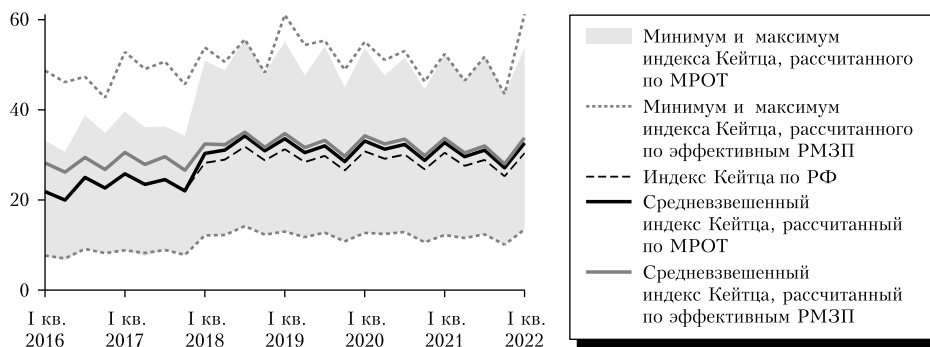
Уровень социальных гарантий, предоставляемых МЗП

МРОТ, устанавливаемый на федеральном уровне, призван обеспечить равные минимальные гарантии по оплате труда всем занятым на территории страны. В действительности, из-за огромной вариации в уровне социально-экономического развития, условий жизни и состояния рынков труда в регионах реальное наполнение МЗП сильно различается между ними. Проанализируем межрегиональные различия в уровне гарантий под влиянием трех факторов: доведением МРОТ до прожиточного минимума, переходом к обязательному использованию региональных коэффициентов и сокращением числа региональных соглашений по РМЗП. Для измерения межрегиональных различий будем использовать два показателя:

- 1) соотношение МРОТ (РМЗП) и средней заработной платой (индекс Кейтца);
- 2) соотношение МРОТ (РМЗП) и прожиточного минимума.

Индекс Кейтца показывает, как соотносятся уровень благосостояния получателей МРОТ (РМЗП) и уровень благосостояния «среднего» работника. На рисунке 4 показана динамика индекса Кейтца, рассчитанного по МРОТ и по эффективной РМЗП для внебюджетного сектора. В качестве знаменателя в расчетах использовалась средняя

**Вариация индекса Кейтца по субъектам РФ
(внебюджетный сектор), I кв. 2016—I кв. 2022 г. (в %)**



Источник: расчеты автора.

Рис. 4

заработная плата по полному кругу предприятий, поскольку по медианной заработной плате оперативная статистика не формируется. На рисунке 4 представлены значение индекса в целом по РФ, средневзвешенные значения индексов по регионам, а также минимальные и максимальные значения по регионам, которые дают представление о размахе вариации по субъектам РФ.

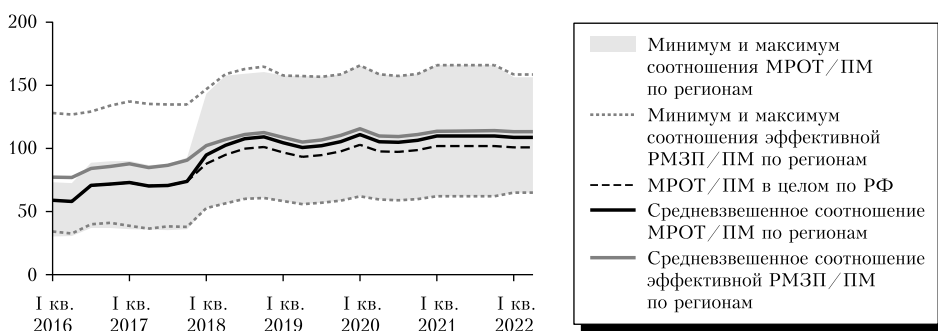
В среднем по субъектам РФ средневзвешенный МРОТ составлял 20–25% от средней заработной платы до 2018 г. и около 30% после 2018 г. Этот скачок объяснялся прежде всего повышением МРОТ до прожиточного минимума, переход к обязательному использованию районных коэффициентов играл второстепенную роль. На рисунке 4 также видно, что после января 2018 г., когда от коллективно-договорного режима регионализации перешли к централизованному, соглашения по РМЗП стали оказывать слабое влияние на параметры модели установления МЗП. С точки зрения и средних значений, и размаха вариации регионализация через трехсторонние соглашения и через районные коэффициенты дает близкие результаты.

До 2018 г. большинство субъектов РФ с высокой заработной платой и соответственно низким индексом Кейтца устанавливали эффективную РМЗП. Механизм регионализации через трехсторонние соглашения действительно работал: исключение составляли лишь отдельные северные регионы со слабыми социальными партнерами, например Чукотский АО. Поскольку среди них преобладали северные регионы, переход к использованию районных коэффициентов несильно изменил ситуацию в нижней части рейтинга. И до и после 2018 г. в списке регионов с самым низким индексом Кейтца находились Москва, Чукотский, Ямало-Ненецкий и Ненецкий автономные округа, Сахалинская область. В последние годы в группе регионов с низкими исходными (рассчитанными по МРОТ) значениями индекса Кейтца региональные соглашения по РМЗП, заметно повышающие индекс Кейтца, заключаются только в Санкт-Петербурге и Московской области. В 2017 г. таких регионов было больше десяти.

С точки зрения давления МЗП на рынок труда интерес представляют регионы с высокими значениями индекса Кейтца. После 2018 г. в России появилась группа регионов, в которых индекс Кейтца больше 40 и даже 50%. При столь высоком соотношении РМЗП и заработной платы работодателям может быть сложно сохранять рабочие места, особенно требующие низкой квалификации. Впрочем, по сравнению с другими странами Россия имеет низкий индекс Кейтца. Российский показатель находится в районе нижней границы значений МРОТ, характерных для развитых стран⁵. В 2020 г. в «обычной» развитой стране МЗП составляла порядка 42% от средней заработной платы. В России в I кв. 2022 г. индекс Кейтца выше 42% был в 14 регионах: Алтайском крае (61,2%), республиках Алтай (53,8%) и Калмыкия (47,6%), Кабардино-Балкарской Республике (46,6%), Курганской области (46,4%), Чеченской Республике (46,1%), Республике Дагестан (45,4%), Ивановской области (45%), Республике Ингушетия (44,6%), Карачаево-Черкесской Республике (44,4%), Республике Северной Осетии — Алания (44%), Ульяновской области (43,7%), Республике Тыва (42,6%) и Кировской области (42,3%). Включение в группу регионов с высокими значениями индекса Кейтца в первую очередь связано с низким уровнем экономического развития региона и соответственно низким уровнем заработной платы и лишь во вторую — с необходимостью использовать районные коэффициенты. В Алтайском крае, Кабардино-Балкарской Республике и Ульяновской области ситуацию усугубляют региональные соглашения об эффективной РМЗП, но в первых двух регионах исходные индексы Кейтца, рассчитанные по МРОТ, были выше 42%.

Соотношение МЗП и прожиточного минимума показано на рисунке 5. Это соотношение отражает реальную покупательную способность МЗП. Оно заметно выросло с 2018 г., когда было принято решение

Вариация соотношения МРОТ (РМЗП) и прожиточного минимума по субъектам РФ (внебюджетный сектор), I кв. 2016 — II кв. 2022 г. (в %)



Источник: расчеты автора.

Рис. 5

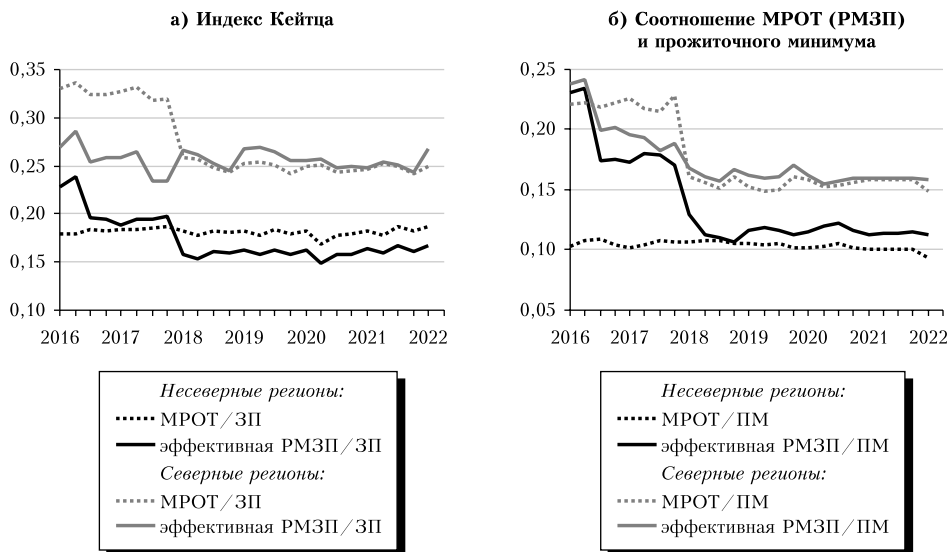
⁵ См. базу данных ОЭСР по соотношению минимальной и средней заработной платы: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=MIN2AVE>

о привязке МРОТ к этому показателю. В целом по РФ МРОТ в последние годы действительно держится на отметке около 100%. При этом в I кв. 2022 г. в 74 регионах эффективная РМЗП была выше регионального прожиточного минимума, в том числе в 44 регионах более чем на 10%, в 21 — более чем на 20%. Самая высокая покупательная способность МЗП в Республике Алтай и Алтайском крае, где МЗП превышала 1,5 ПМ.

На примере соотношения МЗП и прожиточного минимума мы также видим, что регионализация через коллективные договоры и через районные коэффициенты дает примерно одинаковые результаты. Она ведет к увеличению разрыва между регионами с высокой и низкой покупательной способностью МЗП.

Чтобы выяснить, сократились ли межрегиональные различия и за счет каких факторов, разделим регионы на северные и несев-верные и подсчитаем отдельно для каждой группы коэффициенты вариации для индекса Кейтца и соотношение МРОТ (РМЗП) и прожиточного минимума. На левой панели (рис. 6) представлены расчеты для индекса Кейтца. Отметим, что в группе северных регионов его вариация существенно выше, чем в группе несев-верных. Северные регионы менее однородны по уровню экономического развития. Это означает, что при выборе режима регионализации именно на север-ные регионы следует обращать особое внимание и анализировать отдельно от несев-верных.

**Коэффициент вариации для индекса Кейтца
и соотношения МРОТ (РМЗП) и прожиточного минимума
в разбивке по группам регионов (внебюджетный сектор)**



Примечание. К северным отнесены регионы, на территории которых средневзвешенный районный коэффициент превышает 1,05. Общее число северных регионов — 39, несев-верных — 46.

Источник: расчеты автора.

Рис. 6

Графики для индекса Кейтца, рассчитанного по МРОТ, показывают, насколько в разной ситуации оказались в начале 2018 г. северные и несевверные регионы. В *несевверных* регионах коэффициент вариации значимо не изменился — все регионы отреагировали на повышение МРОТ до прожиточного минимума примерно одинаково. В *северных* регионах резко сократился коэффициент вариации, что связано с более резким увеличением индекса Кейтца в регионах с самой высокой заработной платой и самыми высокими районными коэффициентами.

Реакция эффективного РМЗП была принципиально иной. Как мы видели выше, в *несевверных* регионах с начала 2018 г. практически не осталось регионов с эффективной РМЗП. Поэтому неудивительно, что после января 2018 г. коэффициенты вариации для двух индексов Кейтца практически равны. Что касается периода до 2018 г., то регионализация через коллективные договоры в *северных* регионах вела к сокращению межрегиональных различий в индексе Кейтца примерно до уровня, который наблюдается при регионализации через районные коэффициенты.

В *несевверных* регионах все эффекты связаны с повышением МРОТ до прожиточного минимума в первой половине 2018 г. Это привело к стремительному сокращению числа регионов с эффективной РМЗП (рис. 6а). В результате отказа ряда регионов от установления РМЗП снизился коэффициент вариации в региональных индексах Кейтца, рассчитанных по РМЗП. Это означает сокращение межрегиональных различий в жесткости института МЗП. Прежние резкие повышения МРОТ (например, в июле 2016 г.) имели тот же эффект. И если до 2018 г. политика РМЗП на уровне регионов способствовала увеличению межрегиональных различий по сравнению с федеральной политикой МРОТ, то после января 2018 г. эта политика ведет к снижению межрегиональных различий в жесткости института МЗП.

Сходным образом мы видим сокращение межрегиональных различий в покупательной способности РМЗП (рис. 6б). Особенно отчетливо сокращение межрегиональных различий в соотношении РМЗП и прожиточного минимума прослеживается для группы *несевверных* регионов. Повышение федерального МРОТ оставляло меньше пространства для регионального маневра, и постепенно региональные прибавки к РМЗП становились менее существенными. В 2018 г. сократилось число регионов с эффективной РМЗП. В результате стремительно снизился коэффициент вариации в группе несевверных регионов. В группе *северных* регионов также постепенно уменьшались межрегиональные различия в покупательной способности РМЗП. Постепенность указывает на то, что в северных регионах играли роль как повышение МРОТ, так и переход к использованию районных коэффициентов.

Заключение

Мы проанализировали изменения российской модели регулирования минимальной оплаты труда за период с I кв. 2016 до I кв. 2022 г.

Наиболее фундаментальные изменения произошли в первой половине 2018 г., поэтому рассматриваемый период позволяет сравнить ситуацию до и после этих изменений. Парадоксально, но фундаментальная реформа в порядке установления МЗП осталась малозамеченной политиками и исследователями. Эта «тихая» революция была связана с двумя событиями: (1) решением Конституционного суда РФ от 7 декабря 2017 г. об исключении выплат по районному регулированию из состава МРОТ и (2) повышением МРОТ до прожиточного минимума в январе и мае 2018 г.

Первое решение было малозаметно, потому что касалось довольно богатых северных регионов и было принято Конституционным судом РФ, то есть органом, в ведение которого экономическая политика не входит. К тому же оно было принято в обход традиционной процедуры установления МРОТ через консультации с социальными партнерами и одобрение парламентом. Конституционный суд РФ в последние годы стал активным субъектом в формировании политики МРОТ. Кроме решения о районных выплатах, в 2019–2021 гг. им были внесены и другие важные изменения в процедуры расчета МРОТ. Они касались оплаты сверхурочной работы, работы в ночное время, выходные и праздники, а также доплаты за совмещение профессий. Отдельными постановлениями Конституционный суд РФ признал законным установление тарифной части заработка (оклада) ниже уровня МРОТ. Постоянные вмешательства и разъяснения Конституционного суда РФ по порядку расчета МРОТ свидетельствуют о серьезных пробелах в правовом регулировании минимальной оплаты труда в Трудовом кодексе РФ. На наш взгляд, более важный и, безусловно, негативный тот факт, что формированием политики в сфере МРОТ в последние годы стал заниматься орган, не отвечающий за нее и не просчитывающий экономические последствия собственных решений.

Решение о повышении МРОТ до прожиточного минимума также воспринималось как «ожидаемое», поскольку соответствующее положение содержалось в Трудовом кодексе РФ с начала 2000-х годов, но оставалось замороженным. В предшествующих случаях повышение также анонсировалось как постепенное приближение к прожиточному минимуму. Длительные ожидания и постепенность повышения сгладили информационную значимость произошедшего события.

В действительности оба события имели очень важные институциональные последствия. В результате решения Конституционного суда РФ в системе установления МЗП появился дополнительный уровень. Прежде единственным механизмом регионализации МЗП были региональные трехсторонние соглашения между социальными партнерами, после декабря 2017 г. появился еще один механизм регионализации — через районные коэффициенты и северные надбавки. Сложилась своеобразная модель территориальной дифференциации МЗП, не имеющая аналогов в мировой практике, сочетающая два разных принципа регионализации. Формально решение Конституционного суда РФ не означало отказ от региональных соглашений по МЗП, однако, как

мы показали, централизованное регулирование быстро вытеснило коллективно-договорные механизмы.

В несевверных регионах основной причиной сворачивания децентрализованной регионализации стало решение о повышении МРОТ до прожиточного минимума. В большинстве субъектов РФ общероссийский прожиточный минимум, к которому привязан МРОТ, превышает региональный прожиточный минимум на 10–20%, оставляя небольшое пространство для переговоров между социальными партнерами. Заключение трехсторонних соглашений все чаще становится формальной процедурой: соглашения по-прежнему заключаются, но РМЗП в них фиксируется на уровне МРОТ.

Повышение МРОТ до прожиточного минимума и начисление районных коэффициентов сверх МРОТ привели к тому, что степень централизации МЗП значительно увеличилась в последние годы, а механизм регионализации МЗП через трехсторонние соглашения фактически перестал работать, хотя до 2018 г. он демонстрировал способность хорошо адаптироваться к местным условиям. Возможно, через некоторое время система нащупает новое равновесие и децентрализованный механизм будет перезапущен, однако для этого нужен устойчивый экономический рост. Но и в таком случае тормозом на пути децентрализованного установления МЗП может стать привязка МРОТ к медианной заработной плате, введенная в законодательство с 2021 г. В настоящее время это «спящее» условие, но оно может стать активным в период экономического роста либо если будет повышено целевое соотношение МРОТ и медианной заработной платы (сейчас 42%). Риск усиления централизации обусловлен тем, что процесс установления МРОТ до сих пор не избавлен от влияния политического цикла: речь идет о внеочередном повышении МРОТ и повышении МРОТ сверх уровня, задаваемого действующей формулой. Вместе с тем стимулом для перезапуска децентрализованного механизма может стать реформа системы районного регулирования. Контуры новой системы не ясны, но можно надеяться, что она приведет к упрощению, упорядочиванию и модернизации системы районных коэффициентов и северных надбавок.

Усиление централизации установления минимальных стандартов оплаты труда имели неоднозначные последствия. С одной стороны, для экономически слабых регионов, особенно расположенных в северных районах, жесткое централизованное регулирование с завышенными стандартами может стать причиной сокращения занятости и оттока рабочей силы, а деградация трехсторонних соглашений по РМЗП угрожает ослаблением социального партнерства на региональном уровне. С другой стороны, в 2018–2022 гг. изменения в политике МЗП способствовали сокращению межрегиональных различий в жесткости и покупательной способности МЗП. Безусловно, сокращение межрегиональных различий само по себе не означает, что одновременно выросло общественное благосостояние. Для полной оценки последствий с позиций общественного благосостояния необходимо изучить эффекты с точки зрения занятости, распределения доходов и межрегиональной миграции. Такого рода анализ требует дальнейших специальных исследований на основе микроданных.

Список литературы / References

- Акулов В. Б., Белевских Т. В. (2013). О территориальной дифференциации заработной платы // Проблемы развития территории. № 6. С. 57–65. [Akulov V. B., Belevskikh T. V. (2013). On territorial wage differentiation. *Problems of Territory's Development*, No. 6, pp. 57–65. (In Russian).]
- Вишневецкая Н. Т. (2016). Регионализация минимальных заработных плат // Вопросы государственного и муниципального управления. № 4. С. 27–44. [Vishnevskaya N. T. (2016). Regionalization of minimum wages. *Public Administration Issues*, No. 4, pp. 27–44. (In Russian).]
- Лищук Е. Н., Капелюк С. Д. (2020). Проблемы регулирования оплаты труда работников Крайнего Севера и приравненных к нему местностей // Экономика региона. Т. 16, Вып. 1. С. 97–113. [Lishchuk E. N., Kapelyuk S. D. (2020). Problems of wage regulation in the Russian Far North and similar localities. *Economy of Regions*, Vol. 16, No. 1, pp. 97–113. (In Russian).] <https://doi.org/10.17059/2020-1-8>
- Лукьянова А. Л. (2016). Практика установления региональных минимальных заработных плат в субъектах Российской Федерации (2007–2015) // Вопросы государственного и муниципального управления. № 1. С. 81–102. [Lukiyanova A. L. (2016). Regional variation in the minimum wage policies in the Russian Federation (2007–2015). *Public Administration Issues*, No. 1, pp. 81–102. (In Russian).]
- Фаузер В. В. (2008). Теоретические и концептуальные подходы к развитию Севера России // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. № 4. С. 90–120. [Fauzer V. V. (2008). Theoretical and conceptual approaches to the development of the Russian North. *Corporate Governance and Innovative Economic Development of the North: Bulletin of Research Center of Corporate Law, Management and Venture Investment of Syktyvkar State University*, No. 4, pp. 90–120. (In Russian).]
- ILO (2020). *Global wage report 2020–21: Wages and minimum wages in the time of COVID-19*. International Labour Office. Geneva: International Labour Organization.
- Ahlfeldt G., Roth D., Seidel T. (2018). The regional effects of Germany's national minimum wage. *Economics Letters*, Vol. 172, pp. 127–130. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2018.08.032>
- Ahlfeldt G., Roth D., Seidel T. (2022). Optimal minimum wage. *Centre for Economic Performance Discussion Paper*, No. 1823.
- Albinowski M., Lewandowski P. (2022). The heterogeneous regional effects of minimum wages in Poland. *Economics of Transition and Institutional Change*, Vol. 30, No. 2, pp. 237–267. <https://doi.org/10.1111/ecot.12283>
- Dolton P., Bondibene C.R., Stops M. (2015). Identifying the employment effect of invoking and changing the minimum wage: A spatial analysis of the UK. *Labour Economics*, Vol. 37, pp. 54–76. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2015.09.002>
- Flinn C. (2006). Minimum wage effects on labor market outcomes under search, matching, and endogenous contact rates. *Econometrica*, Vol. 74, No. 4, pp. 1013–1062. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2006.00693.x>
- Lang K. (1987). Pareto improving minimum wage laws. *Economic Inquiry*, Vol. 25, No. 1, pp. 145–158. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1987.tb00729.x>
- Lee D., Saez E. (2012). Optimal minimum wage policy in competitive labor markets. *Journal of Public Economics*, Vol. 96, No. 9–10, pp. 739–749. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2012.06.001>
- Majchrowska A., Strawiński P. (2021). Minimum wage and local employment: A spatial panel approach. *Regional Science Policy and Practice*, Vol. 13, No. 5, pp. 1581–1602. <https://doi.org/10.1111/rsp3.12471>
- Monras J. (2019). Minimum wages and spatial equilibrium: Theory and evidence. *Journal of Labor Economics*, Vol. 37, No. 3, pp. 853–904. <https://doi.org/10.1086/702650>
- Oates W. E. (1972). *Fiscal federalism*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

- Rebitzer J., Taylor L. (1996). The consequences of minimum wage laws: Some new theoretical ideas. *Journal of Public Economics*, Vol. 56, No. 2, pp. 245–256. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(93\)01411-3](https://doi.org/10.1016/0047-2727(93)01411-3)
- Simon A., Wilson M. (2021). Optimal minimum wage setting in a federal system. *Journal of Urban Economic*, Vol. 123, pp. 103–336. <https://doi.org/10.1016/j.jue.2021.103336>
- van den Berg G. (2003). Multiple equilibria and minimum wages in labor markets with informational frictions and heterogeneous production technologies. *International Economic Review*, Vol. 44, No. 4, pp. 1337–1357. <https://doi.org/10.1111/1468-2354.t01-1-00112>
- vom Berge P., Frings H. (2020). High-impact minimum wages and heterogeneous regions. *Empirical Economics*, Vol. 59, pp. 701–729. <https://doi.org/10.1007/s00181-019-01661-0>
-

Centralization and regionalization of minimum wages: Evidence from Russia

Anna L. Lukyanova

Author affiliation: HSE University (Moscow, Russia).

Email: alukyanova@hse.ru

The paper investigates recent developments in the minimum wage policy in Russia. We focus on the effects of two interventions: (1) the decision of the Russian Constitutional Court of December 7, 2017 to exclude mandatory regional compensation payments and Northern allowances from the minimum wage; (2) the decision to equate the national minimum wage with the subsistence level through two hikes in early 2018. Our empirical analysis is based on the data for 2016Q1–2022Q1, covering the period before and after the interventions. The decision of the Constitutional Court introduced an additional tier of minimum wage setting. Formerly, minimum wages were regionalized in a decentralized way via tripartite collective bargaining at the regional level. Since 2018, this approach has been supplemented with the centralized regionalization via mandatory regional coefficients. The decision to equate the minimum wage with the subsistence level also contributed to the increase in centralization as it reduced the room the social partners to set regional minima above the federal level. As a result, the regionalization via regional tripartite agreements has basically ceased to exist, although before 2018 it showed a decent ability to adapt to local conditions. Policy developments in 2017–2018 reduced the interregional variation in the bindingness and purchasing power of minimum wages. However, it might have happened at the expense of economically weak regions. In poor regions, the ratio of the minimum wage to the average wage has exceeded 50%, which exacerbates the risks of unemployment and welfare losses in those regions.

Keywords: labor market institutions, national minimum wage, regional minimum wages, regional tripartite agreements, regionalization, Northern coefficients, regional disparities.

JEL: J31, J38, J58, K31.

Парадигмы экономического мышления в журналистике: опыт постсоветских преобразований

Д. Э. Коноплев

Челябинский государственный университет (Челябинск, Россия)

На примере публикаций в федеральных периодических изданиях в период с 1991 по 2022 г. рассматриваются процессы формирования и трансформации парадигмы экономического мышления — от либеральной экономической повестки, продвигающей ценности частной собственности и рыночных реформ, до административной концепции, выводящей на первый план патерналистские настроения и прогосударственную позицию. Контент-анализ и анализ тональности текстов показывают, что за три десятилетия постсоветских преобразований не только трансформировались транслируемые через периодические издания экономические идеи, но и поле этих идей поменяло знак с отрицательного на положительный. Обозначены перспективы трансформации, неизбежно ведущей к закреплению в общественном сознании принципов беспомощности и к возврату аргументационных конструкций советского периода с доминирующей ролью мотивов распределения и государственной поддержки экономики. Сделан вывод об усилении субъективности СМИ в репрезентации экономической тематики в периоды доминирования парадигм и о стремлении периодических изданий к объективности в период парадигмального перехода.

Ключевые слова: либеральная парадигма, административная парадигма, парадигмальный переход, экономическое мышление, контент-анализ, анализ тональности текста.

JEL: A12, D82, G01.

Трансляцию экономических идей в периодических изданиях постсоветского периода можно рассматривать не только как типовой информационный механизм информирования аудитории о происходящих в финансовой сфере процессах, но и как инструмент формирования

Коноплев Дмитрий Эдуардович (dmitrijkonoplev@ya.ru), к. филол. н., доцент кафедры медиапроизводства факультета журналистики ЧелГУ.

экономического мышления, результатом применения которого становится определенный ракурс восприятия экономической действительности. На разных этапах существования российских периодических изданий этот ракурс претерпевает как содержательные, так и оценочные трансформации, которые определяют, каким будет в представлении широкой аудитории то или иное экономическое явление или процесс. Эти трансформации вписываются в модель смены парадигм экономического мышления, на которые мы можем разделить весь информационный дискурс, возникший с распадом СССР. При этом первоначально возникновение таких парадигм следует связывать с появлением новой рыночной экономики в начале 1990-х годов. Исходной концепцией в данном случае оказывается либеральная парадигма, сформировавшаяся одновременно с возникновением рыночных отношений, сопутствующих им проблем и их информационного контекста. Все это требовало нового журналистского языка для описания изменившейся экономической реальности, и такой язык возник непосредственно в процессе выстраивания либеральной экономической модели. О специфике такой модели, в частности, пишут А. Павлов (2011) и К. Романова (2005), делая акцент на ее ментальных аспектах. Другие исследователи указывают на значимость конфронтации между либеральной и консервативной идеями (Изряднова, 2013; Клисторин, 2011; Спирова, 2016). Роль в этом процессе социального государства рассматривает Б. Кагарлицкий (2014), другие авторы акцентируют внимание на мировоззренческих подходах к либеральной идее (Денильханов, 2013; Окара, 2010) и ее месте в демократическом обществе (Дягилев, 2019). Проблему формирования тональных оценок по отношению к экономическим идеям на уровне фреймов рассматривают Д. Калпеппер и Т. Ли (Culpepper, Lee, 2021), на уровне исторической пристрастности — Л. Сибрук (Seabrooke, 2007). Подход с использованием доминирующих в парадигме экономического мышления идей предлагает К. Парсонс (Parsons, 2016). Политический аспект экономических реформ подробно представлен у Д. Ходжсона (Hodgson, 1996, 2001) и Дж. Хеллмана (Hellman, 1998), в том числе касательно экономической либерализации и ее трансформационных трендов. Эти идеи находят развитие, например, в работах Дж. Хопкина (Hopkin, 2020).

Нас интересуют непосредственное представление либеральной парадигмы в журналистских текстах и ее последующая трансформация на лексическом и эмоциональном уровнях. Такого рода трансформацию мы будем описывать в терминах фальсификации парадигм, впервые представленных в работах Т. Куна (Kuhn, 1970) и И. Лакатоса (1995) для описания научных теорий, с учетом дополнений, сделанных Р. Мертенсом на социальном базисе (Merten, 1946), а также опираясь на подход, предложенный М. Блайтом (Blyth, 2002), который рассматривает экономические идеи как инструменты общественной динамики и описывает кумулятивный эффект таких идей в терминах парадигм (Blyth, 2014). При этом именно фальсификационный аспект в экономическом мышлении, важность которого отмечает, например, Г. Антипов (2015. С. 13), мы будем рассматривать как значимый фактор перехода от одной парадигмы экономического мышления к другой. В данном случае — от либеральной к административной.

Парадигмы экономического мышления мы предлагаем определять как господствующий набор концепций и мыслительных шаблонов, отличающихся прослеживаемым лексическим и тональным единством и применяемых в периодических изданиях для репрезентации доминирующих в информационном дискурсе экономических идей. Мы будем оценивать фальсификацию парадигм экономического мышления с точки зрения смены доминирующих в информационном дискурсе идей с сопутствующей этой смене утратой ранее декларировавшихся ценностных установок и рассматривать ее на двух уровнях: собственно лексическом (как менялась частотность употребления ключевых терминов и перечень связанных с ними понятий) и тональном (как менялась эмоциональная оценка терминов). Общая динамика на указанных уровнях по всему массиву ключевых терминов с последующей дискредитацией лежащей в их основе экономической идеи (частной собственности, саморегулируемого рынка и т. д.) будет указывать на процесс фальсификации.

Одним из наиболее удобных подходов к рассмотрению текстовых массивов является количественный контент-анализ, эффективность которого при оценке экономических явлений была продемонстрирована во многих исследованиях (Расторгуев, 2011; Олейник, 2021; Camargo et al., 2018; Lindgren et al., 2020). Другой подход, позволяющий уточнить данные контент-анализа, предполагает замеры эмоциональных характеристик публикаций и используется на различных тематических пластах текстов: от материалов, посвященных последствиям ковидных ограничений (Feng et al., 2022), до мониторинга публикаций в социальных сетях (Xu et al., 2022) и настроения новостных публикаций (Zitnik et al., 2022). В нашем исследовании мы предлагаем совместить оба подхода и рассмотреть изменение тональности журналистских текстов при освещении экономических проблем в периоды доминирования различных парадигм экономического мышления, а также оценить трансформацию смысловых пластов соответствующих текстов, поменявших за три десятилетия не только свою эмоциональную, но и смысловую составляющую.

Выборка и методология

Чтобы отследить специфику репрезентации экономической тематики в периодических изданиях, мы рассмотрели три периода с различными парадигмами экономического мышления и охватывающие временной диапазон с 1991 до 2022 г. Первый период с 1991 по 2005 г. характеризуется доминированием в СМИ либеральных ценностей и относится к либеральной парадигме. Второй период с 2005 по 2015 г. переходный от либеральных ценностей к прогосударственной позиции и рассматривается как этап трансформации либеральной парадигмы. Третий период после 2015 г. оценивается как этап административной парадигмы, центральной идеей которой становится ведущая роль государства в экономических процессах.

Выборку исследования составили следующие издания:

— федеральные печатные средства массовой информации («Аргументы и факты», «Аргументы недели», «Ведомости», «Известия», «Коммерсантъ»,

«Коммерсантъ-Власть» (до 2017 г.), «Коммерсантъ-Деньги» (до 2017 г.), «Комсомольская правда», «Мегаполис экспресс» (до 2005 г.), «Московский комсомолец», «Новая газета» (до 2022 г.), «Независимая газета», «Новые известия», «Огонек» (до 2020 г.), «РБК», «Российская газета», «Слово», «Собеседник», «Совершенно секретно», «Труд», «Финансовая газета», «Эксперт», «Forbes»);

– сайты средств массовой информации, публикующие новости и аналитические материалы экономического содержания (bfm.ru, dni.ru, dp.ru, finam.ru, fontanka.ru, gazeta.ru, glavbukh.ru, lenta.ru, m24.ru, profinance.ru, svpressa.ru, utro.ru, vz.ru);

– сайты информационных агентств, освещающих экономическую тематику («Интерфакс», «РИА Новости», «Росбалт», «ТАСС», «Newsru.com» (до 2021 г.), «Regnum»);

– сайты крупнейших федеральных телеканалов и радиостанций (1tv.ru, 5-tv.ru, echo.msk.ru (до 2022 г.), ntv.ru, radiomayak.ru, smotrim.ru/radiorus, tvzvezda.ru, vesti.ru).

Каждое из входящих в выборку изданий соответствует следующим критериям:

– аудиторный охват не ниже среднего по своей тематической группе;

– имеет историю публикаций на экономическую тематику на протяжении не менее пяти лет;

– отличается достаточным числом публикаций на экономическую тематику (не менее 50 статей по каждому рассматриваемому информационному поводу). Базой исследования стали публикации в федеральных периодических изданиях из архивов электронных библиотек East View Information Services и Polpred.com.

В качестве материала выборки были рассмотрены: 1) новостные публикации, посвященные экономическим проблемам; 2) аналитические материалы на экономическую тематику; 3) комментарии и интервью на экономическую тематику, в том числе отраслевого профиля. Общий массив выборки составили 221 095 публикаций, из которых были отобраны 53 415 материалов, в которых встречаются десять ключевых терминов: бартер, безработица, бюджетники, инвестиции, инфляция, ипотека, малый бизнес, налоги, приватизация и прожиточный минимум. Эти термины выступают в качестве N-грамм и образуют смысловые связи с другими понятиями, используемыми в журналистских текстах на экономическую тематику. Данные термины были отобраны с учетом трех особенностей: 1) они присутствуют во всех изданиях выборки; 2) они в достаточной мере представляют динамику тональности при смене парадигм, в отличие от таких терминов, как золото, импорт, предпринимательство и некоторых других, эмотивные оценки которых в СМИ практически не менялись со временем; 3) они в равной степени используются как в специализированных публикациях деловых изданий, так и в материалах общественно-политических СМИ, а следовательно, применяются журналистами в максимально широком информационном контексте, не требующем от аудитории специальных экономических знаний, в отличие от применения терминов лизинг, деминация, реэкспорт и подобных.

Замеры по базе данных проводились с помощью методики контент-анализа (ручной и автоматизированный качественно-количес-

венный анализ) с использованием программных средств QDA Miner. Единицами контент-анализа служили слова и словосочетания, а также построенные на их основе суждения, отражающие общую тематику публикаций. Единицы контент-анализа формировали домен биграмм, триграмм и N-грамм, частотность использования которых замерялась на различных временных отрезках с 1991 по 2022 г.

Для всех выявленных в ходе контент-анализа N-грамм проводился анализ тональности текста по стандартной шкале одномерного эмотивного пространства с использованием программной среды Orange Biolab Si. Таким образом все N-граммы массива выборки классифицировались на три группы: с негативной эмоциональной оценкой, с позитивной эмоциональной оценкой и с нейтральной эмоциональной оценкой. Нейтральная эмоциональная оценка приписывалась также всем N-граммам, установить эмотивное поле которых не удавалось с достаточной точностью (для всех случаев, когда число позитивных и негативных маркеров в тексте было равным). При оценке тональности текстов мы опирались на концепцию семантического дифференциала, предложенную Ч. Осгудом (Osgood et al., 1967), и словарную модель VADER (Valence Aware Dictionary for Sentiment Reasoning). Согласно данному подходу, применялась трехбалльная система шкалирования эмоциональных оценок с использованием биполярных градуированных шкал (позитив/негатив), в которых нулевому значению приписывается нейтральное значение (тексты без эмоциональной оценки, как правило, краткие новости с доминированием существительных и глагольных форм), отрицательному — негативное, положительному — позитивное, а основным носителем эмоциональной оценки в случае позитивной и негативной тональности выступают прилагательные и связанные с ними словоформы (для публикаций достаточного объема, предполагающих цитаты и рассуждения). Так, фраза «Центробанк назвал таргетирование инфляции приоритетом» оценивалась как нейтральная, «Центробанк назвал антиинфляционную политику успешной» — как позитивная, а «антиинфляционные меры властей оказались запоздалыми и неэффективными» — как негативная. В целом как негативные оценивались публикации с доминирующими мотивами угасания, распада, нарастания проблем, эксплуатации страхов бедности, потери накоплений, падения уровня жизни и прочие. К числу позитивных относились материалы как с собственно положительной оценкой, так и с мотивами оптимизма, преодоления трудностей, акцентом на перспективах развития. Помимо прилагательных в тональности также учитывались глагольные формы, если они могли характеризовать отношение автора к излагаемой проблеме.

Результаты контент-анализа и анализа тональности текстов вносились в кодировальные матрицы, после чего подвергались дескриптивному анализу: распределялись в частотные таблицы по годам публикации, относящимся к той или иной парадигме экономического мышления. Общий результат, показывающий содержательное и эмоциональное распределение соответствующих N-грамм по временной оси выборки, представлен в исследовании в виде диаграмм.

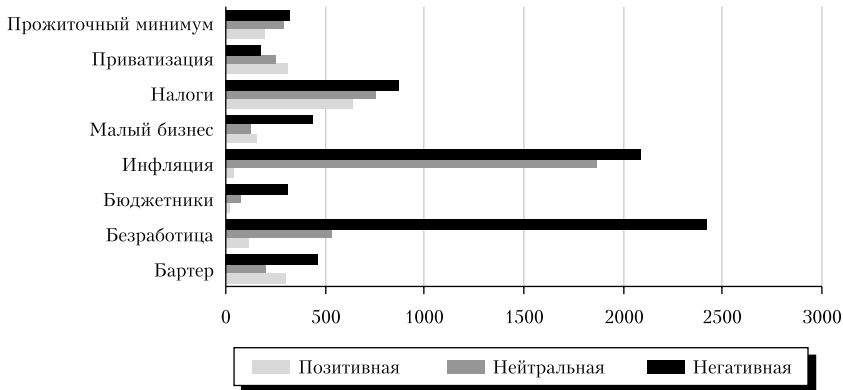
Либеральная парадигма: негативный фон и вера в реформы

Первоначальное появление либеральной тематики в экономическом мышлении, транслируемом в периодических изданиях, мы предлагаем связывать с построением новой рыночной экономики и проведением соответствующих реформ, нашедших отражение в информационной повестке СМИ после 1991 г., когда были приняты первые либеральные законы («О мерах по либерализации цен» и «О свободе торговли»). Эти законы и растянувшийся на несколько лет процесс реформирования экономики, в ходе которого утвердились принципы свободы торговли, частной собственности, предпринимательской активности и построения капитализма, мы предлагаем рассматривать в общем информационном контексте и определять как либеральную парадигму экономического мышления. Таким образом, под либеральной парадигмой будет пониматься господствующий набор концепций и мыслительных шаблонов, применяемых в периодических изданиях для репрезентации доминирующих в информационном дискурсе идей развития рыночной экономики и проведения реформ с использованием объяснительных моделей, предполагающих смысловую редукцию: общее упрощение рассматриваемых проблем для представления их читателю в непротиворечивой форме.

Все замеряемые через методики контент-анализа и анализа тональности текста термины появляются в экономических публикациях именно на этом этапе. При этом часть из них характеризует специфику рыночных экономических отношений (ипотека, инвестиции, малый бизнес, приватизация), а часть — сопутствующие переходу к капиталистической модели трудности (прожиточный минимум, налоги, инфляция, бюджетники, безработица, бартер). Контент-анализ показывает, что частотность употребления этих терминов на этапе либеральной парадигмы наибольшая из всех интервалов выборки (12 948 публикаций в период с 1991 по 2005 г. против 10 855 публикаций с 2005 по 2015 г. и 10 859 публикаций с 2015 по 2022 г.). С точки зрения тональности текстов в семи из десяти ключевых терминов доминирует негативная эмоциональная оценка (рис. 1).

Несмотря на утверждение в СМИ новых рыночных идей и их информационное продвижение по все более широким пластам текстов, периодические издания выдерживают негативный тон, когда речь заходит об экономике. В данном случае это происходит из-за сопутствующей переменам негативной информационной повестки, при которой упоминание в периодике инфляции означает, что она растет, термин «налоги» фигурирует главным образом в контексте обсуждения предприятий-неплательщиков, а бартер воспринимается как вынужденная мера хозяйственной деятельности, к которой прибегают при отсутствии живых денег. На уровне индивидуальных текстов негативная коннотация еще более очевидна. Так, рассказывая об инфляционных последствиях «черного вторника» октября 1994 г., газета «Московский комсомолец» публиковала на первой полосе номера от 12 октября 1994 г. редакционный материал под заголовком «Отрублились!..», лидер-абзац

**Тональность публикаций в либеральной парадигме
(1991–2005 гг.)**



Источник: составлено автором.

Рис. 1

гласил: «Геращенко — Черномырдину: мы обули всю страну...». Сам текст публикации начинается со слов «рубль рухнул окончательно...».

На фоне общей негативной тональности исключение составляет употребление термина «приватизация», присутствие которого в журналистских текстах преимущественно сопровождается положительной эмоциональной оценкой (305 случаев употребления в позитивном контексте при 253 случаях нейтральной оценки и 170 негативной). На наш взгляд, это связано непосредственно с продвижением в СМИ либеральных идей, особенно в первой половине 1990-х годов. Периодические издания на данном этапе видели в приватизации привлекательную для общества идею как на уровне отдельных граждан (бесплатная приватизация жилья), так и на уровне отраслей экономики (продажа неэффективных советских предприятий новым ответственным собственникам). В дальнейшем негативный информационный опыт (особенно после проведения залоговых аукционов) изменит эмоциональную оценку приватизации на противоположную, однако это произойдет только после 2015 г. В то же время ослабление либеральной парадигмы в информационном дискурсе будет заметно уже к середине 2000-х годов. Схожим с «приватизацией» образом преимущественно нейтрально в период либеральной парадигмы используются термины «инвестиции» и «ипотека», пока указывающие на привлекательные идеи развития экономики за счет привлечения инвесторов и приобретения жилья через инструмент ипотечного кредитования, нежели предлагающие развернутый анализ соответствующего практического опыта.

**Парадигмальный переход:
меньше эмоций, больше государства**

Изменения в либеральной парадигме, отмечаемые в информационном дискурсе после 2004 г., главным образом проявляются в ослаблении роли рыночных идей в журналистских текстах. Тема реформ

приобретает негативную коннотацию на фоне неудачных экономических преобразований 1990-х годов, из которых наиболее яркими остаются «рельсовая война» весны—лета 1998 г. с массовыми забастовками шахтеров и перекрытием железных дорог, а также финансовый кризис. Накопленный негативный опыт, который формировался еще с первых лет развития либеральной экономической концепции в СМИ (выражением которого были, например, денежная реформа 1993 г., «черный вторник» октября 1994 года и «черный четверг» августа 1995 г.), получает дополнительный толчок после банковского кризиса июля 2004 г., способствуя появлению в информационном пространстве более выраженного недоверия к частному бизнесу на фоне призывов усилить роль государства в экономике. Так, в статье «Банковский кризис вышел на улицу» (газета «Коммерсантъ» от 7 июля 2004 г.) авторы фактически обращаются к властям с требованием вмешаться в сложившуюся ситуацию для спасения банковской системы: «Очевидно, что, если Банк России срочно не примет решительных мер, российскую банковскую систему может охватить широкомасштабный кризис, сравнимый с кризисом 1998 года»¹. И сравнение с 1998 г. здесь не случайно: опыт экономических кризисов 1990-х годов уже начинает приобретать характер стереотипа, эксплуатируемого СМИ для нагнетания страхов. При этом тенденция к смещению эмоциональных оценок от негативных к нейтральным, отмечаемая с начала 2000-х после снижения инфляции с 84,44% в 1998 г. до 15,06% в 2002 г. и 10,91% в 2005 г., укрепляется в сфере не только деловых новостей, но и аналитических публикаций, из которых постепенно исчезают негативные прогнозы. Наиболее показателен здесь разворот тренда эмоциональной оценки термина «безработица». Если в период либеральной парадигмы на 3065 материалов, где встречается соответствующее понятие, приходится лишь 115 публикаций с позитивной оценкой (как правило, связанных с запуском новых малых производств) и 2417 негативных, то в течение десяти последующих лет (с 2005 по 2015 г.) негативных публикаций остается всего 89, а позитивно о безработице в СМИ пишут 884 раза. Доминирующей тональностью становится нейтральная (1009 материалов с 2005 по 2015 г. против 533 материалов за предыдущий период). Отчасти таким изменениям в информационном дискурсе способствует реально фиксируемое снижение безработицы с 13,3% в 1998 г. до 7,9% в 2002 г. и до 7,1% в 2005 г. Однако стремление периодических изданий выйти из негативного контекста освещения экономических новостей опережает реальность. Очевидное наличие в СМИ стремления выдавать желаемое за действительное приводит к тому, что сократившуюся почти в два раза безработицу в публикациях описывают как «незначительную», «малозаметную» и даже «в целом преодоленную».

Схожий эмоциональный контекст и у термина «бартер», удивительным образом сохранившего свои позиции в экономических публикациях в 2000-е годы. Если в 1990-е годы «бартер» описывался как неприятная альтернатива живым деньгам и вынужденная мера

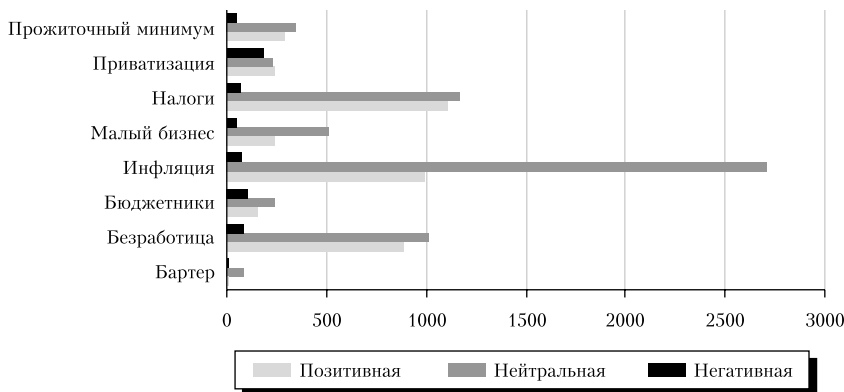
¹ Банковский кризис вышел на улицу // Коммерсантъ. 2004. 7 июля. (<https://www.kommersant.ru/doc/488196>).

для выживания субъектов экономической деятельности, то в середине 2000-х годов он стал описываться в нейтральном ключе как один из механизмов хозяйственной деятельности застройщиков и форма оплаты поставок (прежде всего, стройматериалов).

В период трансформации либеральной парадигмы тональность всех ключевых понятий изменилась на нейтральную. Из десяти рассмотренных нами N-грамм только термин «приватизация» чаще употреблялся в позитивном контексте, нежели в нейтральном (рис. 2). «Прожиточный минимум», «налоги», «малый бизнес», «инфляция», «бюджетники», «безработица» и «бартер» приобрели явную нейтральную оценку, а проблемный информационный фон, окружавший эти понятия в 1990-е годы, заметно снизился. Термины «инвестиции» и «ипотека» сохранили свой преимущественно нейтральный тон. Отчасти это можно объяснить проявившимся позитивным эффектом реформ предыдущего десятилетия, по поводу которых С. Алексащенко замечает, что «уже с 2000 года в российской экономике начал проследиваться новый фактор роста, который можно назвать плоды приватизации» (2019. С. 31), отчасти началом выстраивания в периодических изданиях мифа об эффективности государства, особенно успешного в период высоких цен на сырье.

Выпавшая из общей нейтральной оценки «приватизация» еще довольно длительное время продолжала сохранять позитивный эмоциональный фон, употребляясь в период с 2005 по 2015 г. совместно с такими понятиями, как «эффективный собственник», «объекты» и «инфраструктура». Другими словами, сохранялся мыслительный шаблон 1990-х годов, согласно которому приватизация является не только механизмом наполнения бюджета деньгами, но и способом найти для проблемных предприятий новых эффективных владельцев, которые вложатся в инфраструктуру и модернизацию производства. Этот подход вскоре исчезнет из актуальной повестки периодических изданий, фиксируя переход к новой парадигме экономического мышления. Что же касается периода парадигмального перехода в целом,

**Тональность публикаций парадигмального перехода
(2005–2015 гг.)**



Источник: составлено автором.

Рис. 2

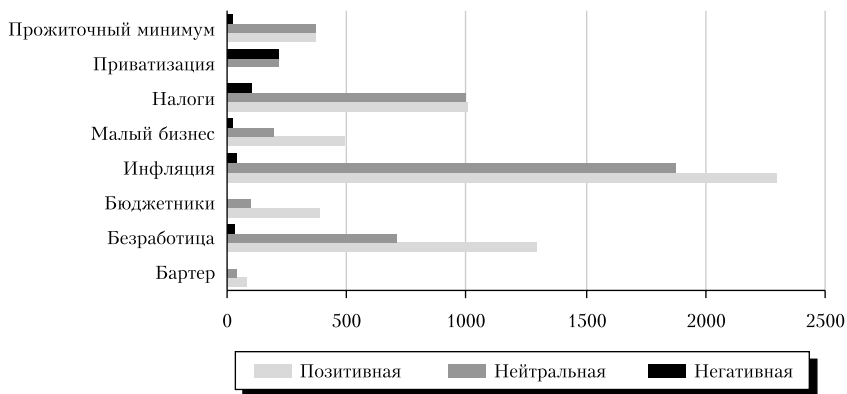
то его можно охарактеризовать как период частичной трансформации либеральной парадигмы, из которой ушли основные негативные оценки, а роль государства стала рассматриваться как не менее важная в развитии экономики, чем роль частного сектора.

Административная парадигма: видеть хорошее во всем

Тенденция огосударствления экономики, фиксируемая в публикациях периодических изданий, достигла своего пика в 2014 г. на фоне «крымской весны», последовавшего за ней конфликта на Донбассе и дальнейшей истории с введением санкций и антисанкций. И если в 2014 г. еще не было явного доминирования темы государства в публикациях на экономическую тематику, то с начала 2015 г. соответствующий тренд оформился достаточно явно. На смысловом уровне административная парадигма сложилась как господствующий набор концепций и шаблонов мышления, в соответствии с которым основная роль в экономических процессах теперь отводилась государству, а управление этими процессами описывалось в терминах регулирования. Смена информационного дискурса сказалась на тональности журналистских публикаций: произошел сдвиг от нейтральной к позитивной. Исключением вновь стал термин «приватизация», на этот раз оказавшийся в негативном эмоциональном поле (рис. 3).

Такой резкий сдвиг объясняется существенной сменой связанных с термином «приватизация» понятий, употребляющихся в общем контексте после 2015 г. Если в период перехода от либеральной к административной парадигме приватизация ассоциировалась с эффективными собственниками и инфраструктурой, то внутри административной парадигмы у приватизации возникла явная смысловая связь с залоговыми аукционами и необходимостью госконтроля. СМИ не отрицали необходимость приватизации в определенных условиях,

**Тональность публикаций административной парадигмы
(после 2015 г.)**



Источник: составлено автором.

Рис. 3

однако отмечали, что вопросы собственности должны подлежать государственному регулированию. Выстраивание логической связи между терминами «приватизация» и «залоговые аукционы» привело к образованию между ними общего негативного контекста, которого не было даже в 1990-е годы, когда эти аукционы проводились. В итоге из 446 публикаций, в которых встречается термин «приватизация», 218 отличаются негативной эмоциональной окраской (на предыдущем этапе негативная оценка отмечается в 188 публикациях, в либеральной парадигме — в 170 текстах). Остальные проблемные аспекты более не воспринимаются в периодических изданиях как острые: «прожиточный минимум», на недостаточность повышения которого указывали на предыдущем трансформационном этапе, теперь оценивается в целом позитивно (371 публикация с положительной оценкой против 288 на предыдущем этапе и 198 в период либеральной парадигмы), «бартер» закрепляется как атрибут хозяйственной деятельности девелоперов, хотя и употребляется совместно с термином «кризис» (число позитивных упоминаний возросло с 8 в период с 2005 по 2015 г. до 78 после 2015 г.), а «инфляция» воспринимается как фоновый процесс, эффективно сдерживаемый усилиями финансовых властей (2298 позитивных упоминаний против 992 на предыдущем этапе). Этой же логике следует трансформация эмоциональной оценки терминов «бюджетники» и «малый бизнес»: если раньше контекст их употребления в СМИ был связан с нейтральной оценкой проводимых индексаций зарплат и принимаемых программ финансирования (например, «майских указов»), то в рамках административной парадигмы тема социальной помощи и господдержки выходит на первый план, приобретая положительную эмоциональную окраску.

Примечательно, что даже термин «инвестиции», который в период либеральной парадигмы и парадигмального перехода употреблялся в СМИ в связи с тематическими доменами привлечения иностранного капитала и развития отечественного производства, в рамках административной парадигмы стал употребляться в контексте государственной поддержки и ведомственного планирования, по сути, мало отличаясь от репрезентации в периодических изданиях темы ипотечного кредитования, в которой после 2015 г. связанные с ключевым термином понятия «льготы» и «господдержка» вытеснили термины «благоприятная ситуация» и «новостройки». В результате позитивная тональность начинает доминировать в большинстве ключевых понятий административной парадигмы, а основную положительную роль периодические издания отводят непосредственно государству, которое борется с инфляцией, осуществляет инвестиции, регулирует налоговую нагрузку, поддерживает малый бизнес и льготную ипотеку, индексирует зарплаты бюджетникам и т. д.

Опыт постсоветских преобразований

Смена эмоциональных оценок — от негативных в 1990-е годы через нейтральные в 2000-е к позитивным после 2015 г. — в значительной степени характеризует трансформацию подхода к экономическим

публикациям в СМИ: от либеральной парадигмы, видевшей главными ценностями частную собственность и свободный рынок, к парадигме административной, опирающейся на принципы государственного присутствия в экономике и регулирования. При этом если в случае с негативными оценками происходящих в экономике процессов мы можем связывать попытку периодических изданий объективно взглянуть на ситуацию, то сдвиг к позитивной коннотации очевидным образом указывает на сглаживание объективных оценок в экономическом мышлении, когда в информационном пространстве присутствует уже не столько совокупность фактов экономической действительности, сколько ее комментируемая оценка, в которой инфляция побеждена, безработица преодолена и индексация заработной платы бюджетникам покрывает рост цен. Ключевые термины, которые не вписываются в новую экономическую модель, говоря языком Куна, фальсифицируются: поскольку приватизация более не приоритет в экономической политике, она помещается в негативный контекст и связывается с явлениями «лихих 1990-х». Опыт трансформации парадигмы экономического мышления, находящей отражение в СМИ, становится еще более показателен, если мы обратимся к связанным понятиям, употребляемым в общем контексте с рассмотренными выше ключевыми терминами (см. таблицу).

Контент-анализ показывает, что *либеральную парадигму* в основном составляют нейтральные термины, описывающие экономических агентов (посредники, предприятия, налогоплательщики, инвесторы и т. д.), рыночные процедуры (реформы, торговля и др.) и финансовые процессы (кредитование, сжатие спроса и пр.). Другими словами, связанные с ключевыми терминами понятия фактически составляют краткий экономический словарь деловой активности либерального свойства. Важно отметить, что на уровне представленных N-грамм роль государства в соответствующих экономических процессах либо не заметна, либо присутствует в обезличенной форме в виде терминов-заменителей (бюджет, пособие, доплаты), а частный бизнес четко артикулирован. *Переходный период* расширяет это обезличенное присутствие государства за счет появления в числе связанных понятий терминов «господдержка», «майские указы», «проверки» и «бюрократия», а «реформы» и «инвесторы» исчезают. Характерен пример с термином «малый бизнес» и связанных с ним совместным употреблением слов: если в период с 1991 по 2005 г. акцент делали на кредитование малых предприятий (кредитование, заем, программа), которое должно было обеспечить развитие, то в переходный от либеральной к административной парадигме период речь уже шла о «проверках» и «бюрократии», а «перспективы», занявшие место «развития», должна была обеспечить «господдержка».

Роль государства возрастает еще сильнее после 2015 г. с переходом к *административной парадигме*. Термин «господдержка» оказывается связанным понятием уже не только с «малым бизнесом», но и с «безработицей», «приватизация» увязывается с «госконтролем», а число обезличенных вариантов присутствия государства в ключевых терминах расширяется с четырех в период либеральной парадигмы до десяти в период административной (сохранение занятости, социальные вы-

Трансформация N-грамм в журналистских текстах (1991–2022 гг.)

Либеральная парадигма (1991–2005)	Переходный период (2005–2015)	Административная парадигма (2015–2022)
<i>бартер</i> + живые деньги + посредники + торговля	<i>бартер</i> + застройщики + кризис + оплата поставок + 90-е	<i>бартер</i> + частичный + нехватка наличных + строительство + кризис
<i>безработица</i> + рост + служба занятости + угроза + реформы + сжатие спроса	<i>безработица</i> + скрытая + позитивные изменения + рынок труда	<i>безработица</i> + небольшой рост + господдержка + сохранение занятости
<i>бюджетники</i> + тарифная сетка + доплаты + надбавки + квалификация	<i>бюджетники</i> + повышение зарплат + индексация + отставание + перспективы + майские указы	<i>бюджетники</i> + индексация зарплат + социальные выплаты
<i>инвестиции</i> + взаимодействие + капиталовложения + долгосрочные	<i>инвестиции</i> + проекты + привлечение + контракты + производство	<i>инвестиции</i> + господдержка + планирование + перспектива + правительственная комиссия
<i>инфляция</i> + рубль + доллар + нестабильность + кризис + опасность	<i>инфляция</i> + рубль + доллар + укрепление + кризис	<i>инфляция</i> + рубль + доллар + девальвация + кризис + антикризисные меры
<i>ипотека</i> + законопроект + недвижимость + попытки + риски + уполномоченные банки	<i>ипотека</i> + новостройки + социальная + массовая + благоприятная ситуация + господдержка	<i>ипотека</i> + льготная + господдержка + субсидированная + снижение ставок
<i>малый бизнес</i> + кредитование + программа + предприятия + заем + развитие	<i>малый бизнес</i> + производл + господдержка + проверки + бюрократия + перспективы	<i>малый бизнес</i> + защита + господдержка + меры поддержки + госпрограмма + снижение нагрузки
<i>налоги</i> + неплательщики + льготы	<i>налоги</i> + имущество + прибыль + нагрузка	<i>налоги</i> + вычеты + господдержка + преференции
<i>приватизация</i> + предпринимательство + пополнение бюджета + инвесторы	<i>приватизация</i> + эффективный собственник + инфраструктура + объекты	<i>приватизация</i> + залоговые аукционы + госконтроль
<i>прожиточный минимум</i> + бедность + налогообложение + пособие + бюджет	<i>прожиточный минимум</i> + МРОТ + качество жизни + скрытые доходы	<i>прожиточный минимум</i> + социальные пособия + рост + льготы + соцзащита

Источник: составлено автором.

платы, антикризисные меры, госпрограмма, меры поддержки, защита, снижение нагрузки, преференции, соцзащита, льготы). Таким образом, направляющей экономические процессы силой становится государство, а частному бизнесу все чаще отводится роль получателя налоговых вычетов или просителя господдержки. Показательно сопоставление частотности употребления терминов «приватизация» и «национализация»: если до 1999 г. про приватизацию в периодических изданиях писали с каждым годом все больше, то к середине 2000-х годов ее упоминаемость в СМИ вернулась к уровням середины 1990-х годов. При этом упоминаемость национализации активно росла с начала 2000-х и достигла максимума в 2022 г., когда стала рассматриваться в журналистских текстах как мера реагирования на антироссийские санкции и уход с российского рынка иностранных компаний (рис. 4). Примечательно, что термин «национализация» встречается в публикациях 2022 г. чаще, чем на максимуме своего использования за все предыдущие 30 лет — в 1992 г. (417 случаев употребления против 302).

**Частотность употребления терминов
«приватизация» и «национализация» (1992–2022 гг.)**



Источник: составлено автором.

Рис. 3

Заключение

Парадигмальный переход от либеральных идей к административной концепции, зафиксированный в российских СМИ, означает, во-первых, явную денонсацию в экономическом мышлении либеральных идей и отход на второй информационный план всего, что связано с частной инициативой (даже термин «малый бизнес» в рамках административной парадигмы сильнее связан с господдержкой, нежели с предпринимательской активностью). Во-вторых, смену информационных приоритетов, обозначающих реализацию новой объяснительной концепции в СМИ, согласно которой государство является и благодетелем, предоставляющим поддержку и льготы, и гарантом стабильности через механизмы регулирования и надзора. Эта очевидная терминологическая «ресоветизация» возвращает нас к долиберальной модели экономического мышления, при которой поощрение частной инициативы не входит в число приоритетов, а у массовой аудитории формируется выученная беспомощность: если за все отвечает государство, то нет необходимости для индивидуальных экономических усилий. И, наконец, в-третьих, смена парадигм экономического мышления указывает на признание периодическими изданиями либеральной модели неудачной, а связанных с ней понятий — атрибутами нестабильности, кризиса и управленческого хаоса. Опасность такого подхода не только в том, что он в значительной мере носит конъюнктурный характер, но и в том, что административная парадигма оказывается еще более уязвима перед фальсифицирующими ее фактами экономической реальности. Вопрос только в том, когда произойдет очередной идейный слом.

При этом важно понимать, что изменение информационного дискурса, осуществляемое при смене парадигм экономического мышления, — это не только процесс репрезентации явлений экономической действительности в общественном сознании, но и инструментарий для манипулирования фактами при осуществлении этой репрезентации.

Именно с объяснением этого инструментария мы предлагаем связывать новизну данного исследования, результаты которого могут быть сведены к следующим утверждениям.

Парадигмы экономического мышления не только транслируют доминирующие экономические идеи на лексическом и тональном уровне, но и используют отличные друг от друга объяснительные модели, в которых следование шаблону имеет приоритет над обоснованной аргументацией. В либеральной парадигме доминирует смысловая редукция, предполагающая упрощенную подачу информации, в административной парадигме — смысловая стереотипизация, базирующаяся на выстраивании субъективных логических связей, когда, например, государству приписываются свойства эффективного собственника, справедливого посредника в решении экономических конфликтов и т. д. Период парадигмального перехода характеризуется отсутствием универсальной объяснительной модели как таковой: вместо нее используется представление нескольких точек зрения в рамках одного текста.

Парадигмы экономического мышления отличаются идейной поляризацией, а переход от одной парадигмы к другой характеризуется резкой сменой тональных оценок. При этом баланс такого рода оценок, предполагающий более объективный взгляд СМИ на экономические идеи, характерен только для парадигмального перехода, а либеральная и административная парадигмы представляют каждая свою форму субъективности (с негативной или позитивной доминантой). Другими словами, СМИ реализуют свою функцию непредвзято транслировать факты экономической действительности только в момент парадигмального перехода, когда никакая из парадигм не является доминирующей, а многообразие точек зрения в информационном дискурсе обеспечивает реализацию принципа объективности. Проведенный анализ показывает, что наиболее объективной репрезентация экономической тематики в СМИ была в период с 2005 по 2015 г. В другие периоды информационный дискурс оказывался подчиненным доминирующей парадигме.

Все данные, не согласующиеся с доминирующими в информационном дискурсе парадигм идеями, маргинализируются и последовательно исключаются из актуальной повестки средств массовой информации. Признаками такой маргинализации могут служить как лексико-эмотивные характеристики (например, появление у ключевого термина понятий с негативной коннотацией), так и частотность использования того или иного термина *per se*. Это явно указывает на то, что парадигмы экономического мышления транслируют в СМИ не репрезентацию экономических событий сообразно их общественной значимости, а ценностные установки доминирующих концепций.

Необходимо отметить, что и сама журналистика с 1991 г. претерпела существенные изменения: от фактического самоуправления и заметного сокращения числа государственных изданий в 1990-е годы до гиперрегулирования и концентрации в государственных руках наиболее значимых изданий со второй половины 2010-х годов. Путь этих изменений подробно прослеживает, например, А. Островский (2019), используя в качестве отправной точки период гласности конца

1980-х годов и завершая серединой 2010-х. Он пришел к выводу, что СМИ часто проходили путь общественной трансформации, будь то экономической или политической, быстрее иных социальных институтов. Этот процесс в значительной степени способствовал не только закреплению административной парадигмы экономического мышления после 2015 г., но и преобразованию профессиональных стандартов подачи экономической информации в СМИ, хотя объяснять смену парадигм лишь изменением информационного поля периодических изданий было бы, на наш взгляд, чрезмерным упрощением. В то же время мы должны принимать во внимание атрибуцию экономического мышления не только в связи с отражением периодическими изданиями картины экономической реальности, но и в связи с реализуемой идеологической политикой государства, которая быстрее всего проявляется именно в информационном поле, в связи с чем последнее может восприниматься как хорошо верифицируемый индикатор происходящих в экономическом мышлении перемен.

Список литературы / References

- Алексашенко С. (2019). Контрреволюция. Как строилась вертикаль власти в современной России и как это влияет на экономику. М.: Альпина Паблишер. [Aleksashenko S. (2019). *Counterrevolution. How the vertical of power was built in modern Russia and how it affects the economy*. Moscow: Alpina Publisher. (In Russian).]
- Антипов Г. (2015). Экономическое мышление и реальность // Идеи и идеалы. Т. 7, № 3. С. 125–140. [Antipov G. (2015). Economic thinking and reality. *Ideas and Ideals*, Vol. 7, No. 3, pp. 125–140. (In Russian).]
- Денильханов А. (2013). Судьбы современного либерализма (к проблеме формирования принципов этического либерализма) // Ценности и смыслы. № 1. С. 9–18. [Denilkhonov A. (2013). The fate of modern liberalism (to the problem of the formation of the principles of ethical liberalism). *Values and Meanings*, No. 1, pp. 9–18. (In Russian).]
- Дягилев В. (2019). Экономика, демократия и либерализм // Вестник национального института бизнеса. № 37. С. 72–75. [Dyagilev V. (2019). Economics, democracy and liberalism. *Bulletin of the National Institute of Business*, No. 37, pp. 72–75. (In Russian).]
- Изряднова О. (2013). От инноваций — к консерватизму // Экономическое развитие России. № 12. С. 14–16. [Izryadnova O. (2013). From innovation to conservatism. *Russian Economic Development*, No. 12, pp. 14–16. (In Russian).]
- Кагарлицкий Б. (2014). Патернализм и либерализм // Логос. № 2. С. 167–180. [Kagarlitskij B. (2014). Paternalism and liberalism. *Logos*, No. 2, pp. 167–180. (In Russian).]
- Клисторин В. (2011). О консерватизме, протекционизме и исторической памяти // ЭКО. № 7. С. 172–179. [Klistorin V. (2011). On conservatism, protectionism and historical memory. *EKO*, No. 7, pp. 172–179. (In Russian).]
- Лакатос И. (1995). Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. М.: Медиум. [Lakatos I. (1995). *Falsification and methodology of research programs*. Moscow: Medium. (In Russian).]
- Окара А. (2010). О трех аспектах либерализма // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. № 5. С. 86–87. [Okara A. (2010). On three aspects of liberalism. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, No. 5, pp. 86–87. (In Russian).]

- Олейник А. Н. (2021). Применение контент-анализа в экономических науках: обзор текущего состояния дел и перспектив // Вопросы экономики. № 4. С. 79–95. [Oleinik A. N. (2021). Uses of content analysis in economic sciences: An overview of the current situation and prospects. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 79–95. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-4-79-95>
- Островский А. (2019). Говорит и показывает Россия. Путешествие из будущего в прошлое средствами массовой информации. М.: Corpus. [Ostrovsky A. (2019). *Russia speaks and shows. Journey from the future to the past by the media*. Moscow: Corpus. (In Russian).]
- Павлов А. (2011). Либерализм и открытое общество // Социум и власть. № 4. С. 13–19. [Pavlov A. (2011). Liberalism and open society. *Society and Power*, No. 4, pp. 13–19. (In Russian).]
- Расторгуев С. (2011). Применение метода контент-анализа к экономическим, социологическим и политологическим исследованиям // Финансы: теория и практика. № 6. С. 76–80. [Rastorguev S. (2011). Application of the content analysis method to economic, sociological and political research. *Finance: Theory and Practice*, No. 6, pp. 76–80. (In Russian).]
- Романова К. (2005). Российская ментальность и либерализм // Антиномии. № 6. С. 149–164. [Romanova K. (2005). Russian mentality and liberalism. *Antinomies*, No. 6, pp. 149–164. (In Russian).]
- Спирова Э. (2016). Консерватизм vs либерализм // Век глобализации. № 4. С. 12–22. [Spirova E. (2016). Conservatism vs liberalism. *Vek Globalizatsii*, No. 4, pp. 12–22. (In Russian).]
- Blyth M. (2002). *Great transformations: Economic ideas and institutional change in the twentieth century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blyth M. (2014). Paradigms and paradox: The politics of economic ideas in two moments of crisis. *Governance*, Vol. 26, No. 2, pp. 197–215. <https://doi.org/10.1111/gove.12010>
- Camargo J., Gonzalez M., Guzman A., Horst E., Trujillo M. (2018). Topics and methods in economics, finance, and business journals: A content analysis enquiry. *Heliyon*, Vol. 4, No. 12, article E01062. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2018.e01062>
- Culpepper D., Lee T. (2021). Media frames, partisan identification and the Australian banking scandal. *Australian Journal of Political Science*, Vol. 56, No. 1, pp. 73–98. <https://doi.org/10.1080/10361146.2021.1879009>
- Feng Z., Zhou H., Zhu Z., Mao K. (2022). Tailored text augmentation for sentiment analysis. *Expert Systems with Applications*, Vol. 205, article 117605. <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2022.117605>
- Hellman J. (1998). Winners take all: The politics of partial reform in postcommunist transitions. *World Politics*, Vol. 50, No. 2, pp. 203–234. <https://doi.org/10.1017/S0043887100008091>
- Hodgson G. (1996). *Economics and evolution: Bringing life back into economics*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Hodgson G. (2001). *How economics forgot history: The problem of historical specificity in social science*. Routledge.
- Hopkin J. (2020). *Anti-system politics: The crisis of market liberalism in rich democracies*. Oxford: Oxford University Press.
- Kunh T. (1970). *The structure of scientific revolutions*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Lindgren B., Lundman B., Graneheim U. (2020). Abstraction and interpretation during the qualitative content analysis process. *International Journal of Nursing Studies*, Vol. 108, article. 103632. <https://doi.org/10.1016/j.ijnurstu.2020.103632>
- Merten R. K. (1946). Paradigms: The codification of sociological theory. In: R. K. Merten. *On social structure and science*. Chicago, IL: University of Chicago Press, pp. 57–62.
- Osgood C., Suci J., Tannenbaum P. (1967). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press.

- Parsons C. (2016). Ideas and power: Four intersections and how to show them. *Journal of European Public Policy*, Vol. 23, No. 3, pp. 446–463. <https://doi.org/10.1080/13501763.2015.1115538>
- Seabrooke L. (2007). Why political economy needs historical sociology. *International Politics*, Vol. 44, No. 4, pp. 390–413. <https://doi.org/10.1057/palgrave.ip.8800197>
- Xu Q., Chang V., Jayne C. (2022). A systematic review of social media-based sentiment analysis: Emerging trends and challenges. *Decision Analytics Journal*, Vol. 3, article 100073. <https://doi.org/10.1016/j.dajour.2022.100073>
- Zitnik S., Blagus N., Bajec M. (2022). Target level sentiment analysis for news articles. *Knowledge-Based Systems*, Vol. 249, article 108939. <https://doi.org/10.1016/j.knosys.2022.108939>
-

Paradigms of economic thinking in journalism: The post-Soviet transformations' experience

Dmitry E. Konoplev

Author affiliation: Chelyabinsk State University (Chelyabinsk, Russia).
Email: dmitrijkonoplev@ya.ru

The paper, using the example of publications in federal periodicals in the period from 1991 to 2022, examines the process of formation and transformation of economic thinking paradigms that have gone from a liberal economic agenda that promotes the values of private property and market reforms to an administrative concept that brings paternalistic sentiments to the fore and pro-government stance. The content analysis and sentiment analysis of the texts, carried out by the author, show that over the three decades of post-Soviet transformations, not only the economic ideas broadcast through periodicals have noticeably transformed, but also the emotive field of these ideas has changed sign from negative to positive context. The conclusion is drawn about the prospects for such a transformation, which inevitably leads to the consolidation in the public mind of the principles of learned helplessness and a return to the argumentative constructions of the Soviet period with the dominant role of distribution motives and state support for the economy. The results showed that the increase in the subjectivity of the media in the representation of economic topics during periods of dominance of paradigms and the intention of periodicals for objectivity during the period of paradigm transition.

Keywords: liberal paradigm, administrative paradigm, paradigm shift, economic thinking, content analysis, sentiment analysis.

JEL: A12, D82, G01.

Дискуссионный клуб

Критика трудовой теории стоимости: новый взгляд на старую полемику

А. И. Колганов^{1,2}

¹ МГУ имени М. В. Ломоносова

² Институт экономики РАН (Москва, Россия)

Рассматривается критика Ф. Г. Уикстида трудовой теорией стоимости К. Маркса в 1884 г. Эта полемика связана с непониманием метода научной абстракции и полным игнорированием диалектического метода Маркса. Уикстид использовал категорию «абстрактной полезности» и упрекал Маркса за неиспользование этой категории. Субъективная оценка полезности не может определить пропорции обмена. Показано, почему меновая стоимость товаров основана на общественно необходимых затратах труда. Устойчивая основа меновой стоимости (цены) может быть создана только в процессе систематического производства и воспроизводства товара, и это необходимое условие общественного производства.

Ключевые слова: полезность, стоимость, трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, научная абстракция, диалектический метод.
JEL: B100, B140, B410.

На страницах журнала «Вопросы экономики» Р. И. Капелюшников (2021) изложил одобрительные комментарии статьи Ф. Г. Уикстида, опубликованной в 1884 г. (Wicksteed, 1884). По мнению Капелюшникова, Уикстид убедительно ниспроверг трудовую теорию стоимости К. Маркса и показал преимущества теории предельной полезности.

Интересно, что Ф. Энгельс отказался отвечать на критическую публикацию Уикстида. Капелюшников считает, что ему нечего было возразить. Однако дело в другом. Трудовая теория стоимости и теория предельной полезности решают разные исследовательские задачи, и они не альтернативны, если только какая-либо из теорий не претен-

Колганов Андрей Иванович (onaglo@mail.ru), д. э. н., проф., завлабораторией сравнительного исследования социально-экономических систем экономического факультета МГУ, г. н. с. Центра методологических и историко-экономических исследований ИЭ РАН.

дует на универсальность, выходящую за рамки предметного поля самой теории. Трудовая теория стоимости имеет своей задачей выяснить основу цены массово воспроизводимых товаров и, уже отталкиваясь от этой основы, формирует соображения по поводу величины цены и не игнорирует влияние иных, нежели основа цены, факторов — спроса и предложения, а также изменений в производительности труда. Теория предельной полезности нацелена на выяснение механизма формирования величины цены в любом индивидуальном акте обмена. Поэтому для нее соотношение спроса и предложения под влиянием субъективных оценок товаров (их субъективной полезности) выступает на первый план. Некая фундаментальная основа цены, которая определяется условиями производства товаров, лежит за пределами интереса теории предельной полезности. Вероятно, поэтому попытка Уикстида противопоставить теорию предельной полезности трудовой теории стоимости показалась Энгельсу методологическим нонсенсом.

По мнению Капелюшников, ключевой пункт критики Уикстидом Маркса следующий:

«Всего через несколько страниц после того, как нам объявили, что товары, рассматриваемые как носители „ценности“, подлежат очистке от всех имеющихся у них физических атрибутов, то есть от всего, что придает им потребительную ценность, и должны быть сведены к однородной призрачной субстанции как просто сгустки лишнего различий абстрактного человеческого труда, и что именно этот абстрактный человеческий труд наделяет их ценностью, мы наталкиваемся на важное утверждение о том, что *труд не считается, если он не является полезным...* Каким бы простым и самоочевидным ни казалось это утверждение, оно фактически означает отказ от всего предшествующего анализа, так как если считается только полезный труд, то тогда, очистив товары от всех их специфических свойств, которые придают им специфические виды полезной работы, мы не можем полагать, что очистили их от абстрактной полезности, которой наделяет их абстрактная полезная работа. Если считается только полезный труд, то тогда даже после того, как товары сведены к однородным продуктам труда в абстрактном смысле, они все равно остаются *полезными* в таком же абстрактном смысле, и поэтому нельзя утверждать, что „у них не остается ничего общего, кроме единственного свойства быть продуктами труда“... поскольку свойство быть полезными у них тоже остается. В данном отношении все товары также не отличаются друг от друга» (Wicksteed, 1884. P. 395; цит. по: Капелюшников, 2021. С. 113–114).

Содержание данного отрывка свидетельствует о том, что Уикстид не понимает, что такое научная абстракция. Товар действительно не может быть освобожден от свойства полезности, и стоимость он может иметь только как полезный продукт. Но соизмеримость товаров в их *односторонней абстракции как меновых стоимостей* определяется их однокачественностью — как сгустков человеческого труда, так и стоимостей. Здесь они рассматриваются только с точки зрения *одного* их свойства, а не как единство потребительной стоимости (полезности) и стоимости. *Чтобы понять эту сторону товара, надо абстрагироваться от другой его стороны.*

От товара как целостности не может быть оторвано свойство полезности. Но товар, взятый со стороны только свойства меновой стоимости, не несет в себе свойства полезности, поскольку *меновая стоимость полезностью не обладает*. Или, точнее говоря, обладает,

но только для своего владельца. Полезность товара для его продавца — это то, что он приносит при обмене. Тогда рушится все здание теории предельной полезности: *эта полезность* не снижается с каждой последующей единицей товара. Деньги, вырученные за каждый следующий проданный товар, имеют для продавца не меньшую полезность, чем вырученные за первый.

Уикстид полагает, что увидел нелогичность у Маркса. Но он не понял метод научной абстракции. И Капелюшников стремится усилить его критические выпады:

«Логическая нестыковка в рассуждениях Маркса очевидна: отвлекаясь от специфических свойств различных видов труда, мы получаем в остатке абстрактный труд „вообще“, но отвлекаясь от специфических свойств различных полезных вещей („потребительных ценностей“), мы получаем в остатке абстрактную полезность „вообще“. Здесь присутствует полная симметрия. Вольно или невольно этот факт признает и сам Маркс, когда проводит различие между двумя формами человеческой активности, одна из которых (полезная) „считается“, а другая (бесполезная) „не считается“. В самом деле, если абстрагироваться, следуя Марксу, от геометрических, физических, химических и т.п. свойств создаваемых людьми бесполезных предметов, то у них останется „нечто общее“, а именно то, что все они суть продукты „расходования человеческого мозга, нервов, мускулов и т. д.“. Но, согласно Марксу, как мы помним, такое „бесполезное“ расходование человеческой рабочей силы „не считается“, а „считается“ только „полезное“. Но тем самым он де-факто признает наличие у „сгустков“ абстрактного труда, образующих ценность, как минимум одного дополнительного свойства — быть полезными в абстрактном смысле» (Капелюшников, 2021. С. 114).

В этом проявляется непонимание Капелюшниковым, как и Уикстидом, диалектического метода Маркса. У сгустков абстрактного труда не может быть полезности, даже «абстрактной», ибо труд потому и абстрактный, что мы именно от этого его свойства — создавать *полезные* продукты — в данном случае и отвлекаемся (абстрагируемся). Мы отвлекаемся от конкретного труда, который придает продуктам полезность. Разумеется, товар не приобретает стоимость *только потому*, что на него затрачено какое-то количество труда. Ценность имеет только создание полезного продукта. Но меновая соизмеримость товара (полезной вещи!) определяется именно трудозатратами. Конкретный труд — и полезность вещи — остается, естественно, предпосылкой существования товара и необходимым «*своим иным*» абстрактного труда. Но никак не *собственным* свойством абстрактного труда!

Кроме того, абстрактная полезность — это сомнительное понятие. Абстрактной полезности нет, полезность всегда конкретна: она может существовать только в силу конкретных свойств конкретной вещи. Потому полезности не сопоставимы *как полезности*, хотя товары с разной полезностью сопоставимы как меновые стоимости, именно в силу их *разнокачественной* полезности (этот исходный пункт рассуждений Уикстид признает). Основоположники теории предельной полезности осознавали, что существует только конкретная полезность как свойство конкретного товара, ибо ни у одного из них нельзя найти рассуждений об абстрактной полезности товаров. Уикстид (и Капелюшников с ним согласен) считает необходимым включить в систему категорий Маркса сомнительную категорию «абстрактная

полезность». Затем Уикстид критикует Маркса за игнорирование этой категории (Капелюшников, 2021. С. 115).

Если признать такой подход к абстрагированию, то против теории предельной полезности можно выдвинуть симметричное возражение о наличии свойства «абстрактной трудозатратности» у предельной полезности товара и о возможности соизмерять товары по этой «абстрактной трудозатратности». Уикстид и Капелюшников исходят из обязательности формально-логического тождества предмета с самим собой и невозможности расчленить единый предмет на противоположные стороны и противопоставить одну сторону единого предмета другой (они признают наличие у предмета разных сторон, но мыслят их *только в единстве*). Маркс из этого не исходит: он видит не только единство, но и *взаимное отрицание сторон* предмета. Поэтому, прежде чем сомневаться в суждениях Маркса и объявлять его рассуждения «логическим салто», надо сначала опровергнуть диалектический метод Маркса.

Уикстид и Капелюшников настаивают на соизмеримости товаров именно на основе их полезностей, перетолковывая в свою пользу пример Маркса из «Капитала» с Библией и бренди:

«Если я готов отдать одну и ту же сумму денег и за семейную Библию, и за дюжину бренди, то только потому, что я свел соответствующие удовлетворения, которые они мне доставляют, к общей мере и нашел эти удовлетворения эквивалентными. Выражаясь экономическим языком, две эти вещи имеют для меня одинаковую абстрактную полезность. Выражаясь обыденным языком... любая из них ценима (worth) мною ровно настолько же, насколько и другая» (Капелюшников, 2021. С. 114).

Да, свести Библию и бренди к одной и той же меновой стоимости (сумме денег) можно. Но утверждать, что тем самым мы свели их *полезность* к одной мере, значит утверждать, что меновая стоимость и полезность — суть одно и то же, или, во всяком случае, измеряются одной и той же мерой, к тому же количественно совпадающей. Вот это действительно логическое салто! Разумеется, можно сказать, что здесь утверждается только одно: в основе меновой стоимости лежит оценка полезности. Но это именно тот тезис, который *надо доказать*, и одним лишь фактом соизмеримости вещей как меновых стоимостей он отнюдь *не доказывает*. Эта соизмеримость говорит нам лишь о том, что в основе соизмеримости вещей лежит некое общее им свойство. Но какое? Из самой по себе соизмеримости это свойство не выводится.

Капелюшников сомневается в теории стоимости Маркса, поскольку она не объясняет цену всех без исключения благ на основе принципа трудовой стоимости:

«По Марксу, если воспроизводимые блага обладают как ценой, так и ценностью, то невоспроизводимые имеют только „цену, не имея ценности“. Список подобных благ, цены на которые устанавливаются без участия абстрактного труда, оказывается огромен: это не только памятники древности, коллекционные вина или картины старых мастеров, но также земля и другие природные ресурсы. Поэтому нельзя сказать, чтобы речь шла о каких-то редких или малозначимых исключениях из „закона ценности“ Маркса. (Заметим в скобках, что о невоспроизводимых потребительских благах в „Капитале“ упоминается единственный раз — в третьем томе, причем все, что про них сообщается, это то, что цена на них определяется „весьма случайными

обстоятельствами“.) Сам феномен существования цен без ценностей Маркс трактует как наглядное подтверждение „иррациональности“ буржуазных производственных отношений. Но постулирование подобного феномена свидетельствует скорее об иррациональности мышления самого автора столь причудливой терминологии, чем об иррациональности описываемых им экономических отношений» (Капелюшников, 2021. С. 121).

Нелогично требовать, чтобы закон, описывающий отношения в рамках определенной системы (в данном случае — системы товарного производства), распространялся на явления, находящиеся *за рамками* этой системы. Даже в мире, где господствует товарное производство, далеко не все продукты производятся как товары, и соответственно их цены не могут непосредственно регулироваться законом стоимости. Все они могут поступать в товарное обращение и приобретать форму товаров и, соответственно, форму цены. Но образования трудовой стоимости в данном случае не происходит, потому что отсутствует такое явление, как систематическое производство данных благ с целью продажи на рынке.

Чтобы пояснить, почему я настаиваю, что только систематическое воспроизводство товара дает возможность определить не только его цену, но и лежащую в ее основе стоимость, сделаю небольшое отступление касательно трудовой теории стоимости вообще. Известно, что Маркс ни в «Капитале», ни в более ранних или более поздних произведениях не оставил собственного обоснования трудовой теории стоимости. Однако его теоретические разработки и его метод исследования на самом деле дают все необходимые предпосылки для того, чтобы дать такое обоснование. Классическая полемика с трудовой теорией стоимости основана на том, что труд есть лишь один из факторов производства, и потому необходимо принимать во внимание другие факторы — землю, капитал, предпринимательскую деятельность, а также учитывать влияние полезности товара на формирование его стоимости. Действительно, все указанные факторы влияют и на процесс производства товара, и на процесс обмена, и на потребительский выбор, и в итоге на цену. Но рискну сделать категоричное заявление: в формировании *основы цены* товара ни один из этих факторов участия не принимает. Основа цены — трудовая стоимость.

Маркс считает производство общественным процессом. Это процесс производства (а также воспроизводства) и материальных условий жизни человека, и общественных отношений людей, воспроизводства самого общественного человека (человека в его общественных взаимоотношениях).

Процесс товарного производства с этой точки зрения есть процесс воспроизводства частного индивида. Ему, чтобы воспроизвести себя, нужно обеспечить возмещение своих усилий, потраченных на производство товара. Да, нужно возместить также потраченные средства производства, в том числе восстановить плодородие земли (если она вовлечена в производство). Но размер этого возмещения также определяется трудовыми усилиями, которые были потрачены на создание возмещаемых средств производства. Так что именно на необходимости возмещения самого себя основана меновая стоимость, то есть пропор-

ции обмена товаров. В основе меновой стоимости лежит не любой труд, потраченный на товар и передаваемый в обмен (и, соответственно, не любые затраты труда возмещаются). Меновая стоимость отражает только труд, который признан рынком как общественно необходимый, то есть являющийся необходимым звеном общественного разделения труда с точки зрения и его качества, и его количества.

Теория предельной субъективной полезности не может объяснить пропорции обмена. Да, покупатель в состоянии дать некую оценку полезности для себя *приобретаемого* продукта. Но он не может оценить полезность *отдаваемого* продукта, поскольку тот полезности для продавца почти не имеет. Вся его полезность сводится к способности выручить за него другой, действительно полезный для него товар. Но мера такой способности продавцу этого товара неизвестна, пока не установлена пропорция обмена, значит, оценить ее до обмена продавец не может. Можно возразить, что в случае денежного обмена полезность денег, с которыми он расстается, «продавец денег» может оценить и сопоставить с полезностью приобретаемого товара. Может, если он знает не только *сумму* денег, с которой предстоит расстаться, но и *цены всех потенциально полезных для него товаров*, которые можно на эту сумму денег купить, чтобы составить себе представление о полезности отдаваемой суммы денег. А это неизвестно до тех пор, пока не сложилась цена, к которой придут стороны сделки, и пока нет полной информации о ценах всех потенциально полезных товаров (очевидно, что обладать таким знанием невозможно). Тем самым мы возвращаемся к предыдущему состоянию. Кроме того, если мы исходим из предпосылки товарного производства, то деньги были получены также за что-то, за отчуждение какого-то товара (например, рабочей силы) — и полезность денег должна быть равна полезности отчуждаемого товара. А как оценить эту полезность? Мы опять возвращаемся к исходным условиям. Итак, продавец *не может точно оценить полезность* отчуждаемого товара, зато у него *есть представление о затратах труда*, которые должны быть возмещены, иначе невозможны возобновление производства и само существование производителя.

Впрочем, это затруднение относится лишь к установлению *точной меры* полезности, но не к самой возможности исследовать феномен цены с точки зрения соотношения субъективных оценок полезности товаров продавцом и покупателем. С этой точки зрения теория предельной полезности вполне рабочий исследовательский инструмент, позволяющий решать практические экономические задачи. Она может объяснять количественные закономерности движения и колебания цен, и в пределах этой задачи вполне научная. Но вот основу цены (и ее величины) она не объясняет, не хочет и не может объяснять. И вся критика направлена не против этой теории, а против выдвижения претензий на то, на что она претендовать не может. А не может потому, что она не выясняет условия производства товаров, не обращает внимания на цель этого производства и игнорирует необходимость и условия непрерывного возобновления производства товаропроизводителями.

Именно с учетом этих обстоятельств в варианте трудовой теории стоимости Маркса речь идет не об однократных затратах труда на

производство товара, а об устойчивом уровне затрат на его постоянное воспроизводство. Однократное производство и однократный акт обмена могут определяться случайными обстоятельствами. А регулярное производство товара создает устойчиво повторяющийся уровень затрат труда, подлежащих столь же регулярному возмещению, и тем самым формирует устойчивую величину меновой стоимости и стоимости. Но вернемся непосредственно к предмету статьи.

Капелюшников (2021. С. 123) объявляет «концептуальной лакуной» отсутствие у Маркса объяснения того, чем определяется нормальный уровень жизненных средств для поддержания рабочей силы, который определяет ее цену. Однако любой внимательный читатель «Капитала» знает, что у Маркса есть объяснение, вытекающее из принципа трудовой теории: стоимость рабочей силы определяется исторически сложившимся в обществе средне-нормальным уровнем затрат труда на производство средств существования работника. Таким образом, здесь стоимость рабочей силы сводится к средне-нормальному уровню затрат труда, как и при производстве любых других товаров.

Вероятно, понимая, что именно этот аргумент и может быть противопоставлен его критике, Капелюшников (2021. С. 124–125) выдвигает утверждение, что рабочая сила не относится к свободно воспроизводимым товарам. Насколько известно из истории человечества, рабочая сила воспроизводится в расширенном масштабе. Помимо этого, при капитализме ее поступление на рынок в необходимых размерах поддерживается наличием резервной армии труда (безработных). Это позволяет капиталу при необходимости получать рабочую силу сверх масштабов ее текущего естественного воспроизводства и сбрасывать излишки рабочей силы, если они не востребованы рынком. Поэтому при капитализме действует не только демографический, но и экономический закон народонаселения.

В своей критике Маркса Капелюшников совершает еще одну формально-логическую ошибку и прибегает к аргументации «от авторитета»: «Уже к концу XIX в. среди ведущих экономистов сложилось твердое убеждение в ничтожной научной ценности экономических идей Маркса» (Капелюшников, 2021. С. 129). С долей юмора можно было бы сказать, что и такое мнение было шагом вперед в оценке научных заслуг Маркса, ибо ранее само существование его теории дружно игнорировалось. Кроме того, Капелюшникову честнее было бы добавить, что это «твердое убеждение» сложилось не среди «ведущих экономистов», а среди «ведущих противников теории Маркса». Экономисты, не стоявшие на позициях неоклассической ортодоксии, оценивали заслуги Маркса совсем иначе. И даже те, кто категорически отрицал научную состоятельность трудовой теории стоимости и теории прибавочной стоимости Маркса (например, П. Самуэльсон и Й. Шумпетер), не отрицали значимость других его экономических идей.

Капелюшников, ссылаясь на Маркса по 2-му изданию собрания сочинений, заменяет используемый в нем термин «стоимость» термином «ценность». Такая подмена не случайна: она позволяет терминологически сближать взгляды Маркса с теорией предельной полезности, тем

самым навязывать рассмотрение взглядов Маркса через призму именно этой теории, а не с его собственных теоретической и методологической позиций. Использование слова «ценность» вместо «стоимость» приводит к интерпретации этого свойства товара как *субъективного*, как продукта *оценивания субъектом*. А использование слова «стоимость» придает этому свойству *объективное* значение: нечто стоит не в зависимости от взгляда отдельного субъекта, а благодаря стоящему за товаром и субъектом рынка производственному процессу и структуре разделения труда.

Трудно ожидать иного подхода от экономистов, которые не могут или не желают выйти за пределы представлений мира капиталистической экономики. В этом мире полезность неизбежно фетишизируется, а оценка с позиций полезности навязывается всему существу. Очень хорошо написал об этом философ и глубокий знаток метода Маркса Г. С. Батищев:

«Обращение с культурным богатством с точки зрения полезности, или утилизации, состоит в том, что это богатство берется вообще не в его собственном, конкретном, особенном предметном содержании, а лишь как носитель полезности в смысле полезного *эффекта*, лишь как *средство* для внешних целей. Ко всему прикладывается мера, чуждая конкретности, — *абстрактно-всеобщее* мерило полезности. Чисто эксплуататорское отношение к человеку как носителю рабочей силы, как *средству*, служащему вещам и порядкам, экстраполируется на весь мир. Все в мире — только голое средство, только объект для утилизации... Мир — не что иное, как гигантская кладовая, арсенал или резервуар полезностей, предоставленных на поток и разграбление.

Капитализм есть царство всесторонней эксплуатации и извлечения полезного эффекта: здесь господствует „всеобщая проституция... Выражаясь более вежливо: всеобщее отношение полезности и пригодности для утилизации“ (Архив Маркса и Энгельса. Т. IV. С. 98; перевод мой. — Г. Б.)» (Батищев, 2015. С. 255).

Фактически полемика между трудовой теорией стоимости и теорией предельной полезности основана на разном решении вопроса о том, что следует класть в основу объяснения экономических явлений, и вытекающем отсюда различии мировоззренческих позиций. Однако это различие, если ясно отдавать себе в этом отчет, не препятствует использованию обеих концепций как инструментов научного познания.

Список литературы / References

- Батищев Г. С. (2015). Деятельностная сущность человека как философский принцип // Батищев Г. С. Избранные произведения / Под общ. ред. З. К. Шаукеновой. Алматы: Институт философии, политологии и религиоведения КН МОН РК. [Batischchev G. S. (2015). Human activity essence as a philosophical principle. In: Z. K. Shaukenova (ed.). *Selected works*. Almaty: Institute of Philosophy, Political Science and Religious Studies, Science Committee, Ministry of Education and Science, Republic of Kazakhstan. (In Russian).]
- Капелюшников Р. И. (2021). Маржинализм и марксизм: первая встреча // Вопросы экономики. № 2. С. 102–132. [Kapeliushnikov R. I. (2021). Marginalism and Marxism: The first encounter. *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 102–132. (In Russian).]. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-2-102-132>
- Wicksteed P. H. (1884). “Das Kapital”: A criticism. *To-Day*, Vol. 2, No. 4, pp. 388–409.

Criticism of the labor theory of value: A new look at the old controversy

Andrey I. Kolganov

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

² Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia).

Email: onaglo@mail.ru

The article is devoted to the critique of K. Marx's labor theory of value, which was started in 1884 by F. G. Wicksteed. This polemic is based on a misunderstanding of the scientific abstraction method and the dialectics of Marx. His opponents criticize Marx for not using the notion of "abstract utility". It is shown why the exchange value of goods should be based on socially necessary labor costs. The subjective utility value is not suitable to determine the proportions of exchange.

Keywords: utility, value, labor theory of value, theory of marginal utility, scientific abstraction, dialectical method.

JEL: B100, B140, B410.

Влияние идеологии на выбор институциональной модели России: ретроспектива и прогноз*

О. Э. Бессонова

*Институт экономики и организации промышленного производства
СО РАН (Новосибирск, Россия)*

Обосновывается, что идеология в России запускает механизм перехода от одного институционального цикла к другому, поскольку образ будущего в ней связан с отрицанием существующего порядка. В начале XX в. идеология социализма, отрицающая частную собственность, способствовала укоренению раздаточной экономики, лежащей в основе российского государства с момента его возникновения. В конце XX в. идеология российского либерализма привела к внедрению рыночных институтов в российскую экономику, но в результате сформировалась экономика квазирынка, обслуживающая рентоориентированный режим. Такая модель стала на рубеже XIX–XX вв. и в настоящее время причиной экономической стагнации и социальной поляризации. Выдвигается гипотеза, что на современном этапе существующий социально-экономический механизм выполняет вспомогательную и временную роль «скорлупы» для вызревания новой модели развития, в результате произойдет переход к новому институциональному циклу на основе экономики «контрактного раздатка» и идеологии солидаризма.

Ключевые слова: идеология, либерализм, социализм, солидаризм, контрактный раздаток.

JEL: B52.

Развитые страны находятся в поиске новой идеологии, о чем свидетельствуют распространение идей левого спектра, практика выборов несистемных политиков (Ореховский, 2020) и современные теоретические конструкции, вводящие категории для описания нового формата

Бессонова Ольга Эрнестовна (beol@ngs.ru), д. соц. н., в. н. с. ИЭОПП СО РАН.

* Исследование выполнено в рамках Базового проекта Института экономики и организации промышленного производства СО РАН 5.2.1.3 (0260-2021-0001). Регистрационный номер НИОКТР № 121040100280-1.

<https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-1-132-145>
© НП «Вопросы экономики», 2023

справедливого и свободного общества. Т. Пикетти (2021) исследует историю поиска справедливости, при этом идеология рассматривается им как необходимый элемент выстраивания социальных институтов. Однако «только идеи не могут изменить мир. Без серьезных сдвигов баланса сил и материальной мощи влияние идеологии невелико. Но без конкретных идей и идеологий о преобразовании мира материальные и социальные силы сами не знают, в каком направлении двигаться» (Пикетти, 2021). Российское общество на современном этапе также выдвигает запрос на социальную справедливость. И потому нужен новый общественный проект, в котором сохранились бы результативные механизмы прошлого и были бы разработаны новые установки и структуры эффективного экономического роста.

Идеология, нацеленная на развитие общества, должна включать как новую парадигму развития общества для объяснения закономерностей исторического развития, так и идеальный образ будущего. Идеология в России была основой механизма перехода от одного этапа эволюции к другому, поскольку предлагала образ идеального будущего, построенного на отрицании существовавшей реальности (марксизм на рубеже XIX–XX вв., либерализм в 1980–1990-е годы). Идеи и идеологии формируют субъективные ментальные образы, с помощью которых интерпретируется окружающий мир. Они создаются или обновляются, когда требуется новый импульс для развития.

В современном российском обществе отношение к идеологии двойственное. Исторический опыт государства с коммунистической идеологией показал опасность жестких ограничений, ради снятия которых в России 1990-е годы ввели запрет на государственную идеологию, но получили идейную дезориентацию населения. В связи с этим в 2000-е годы стала выстраиваться консервативная идеология, в которой при декларации традиционных ценностей скрыта мотивация сохранения существующего рентаориентированного режима. Текущая попытка построения идеологии, основанной на идеализации успехов прошлого (Малинова, 2015), блокирует конструктивный проект перехода к новому этапу развития. «После неудавшихся экспериментов с построением „либеральной демократии“ в 1990-е гг. и „госкапитализма с корейским лицом“ в 2000-е гг. высшая российская элита утратила видение будущего и строит свою политику на апелляциях к великой истории России. Однако развитие страны невозможно без согласованного желаемого образа будущего, который разделялся бы основными группами в российском обществе. В свою очередь для формирования такого образа необходимо понимание того, куда движется мир и как меняется глобальная система координат, в которой России нужно будет найти адекватное место» (Яковлев, 2021. С. 45).

Движение к новой парадигме зафиксировано при анализе экономической теории в XVIII–XXI вв., который выявил циклический процесс конкуренции этактистской и либеральной парадигм, в маятниковом ритме сменяющих друг друга (Латов, 2018). Научные парадигмы, объясняющие в течение трех веков развитие рыночного хозяйства, можно разделить на этактистские теории, согласно которым для оптимизации хозяйственной жизни необходимо ее централизованно

регулировать, и либеральные теории, в которых «невидимая рука» рынка способна оптимизировать экономику. Сравнивая эти циклы, можно увидеть тенденцию к их сближению, в результате чего в либеральные теории включается возможность регулирования, а в этатистские — признание ограниченности государственного регулирования. В итоге доминирующей идеей становится положение, что «выбор общественно-экономического устройства — это не выбор между государством и рынком. Государство и рынок являются взаимодополняющими, а не взаимоисключающими. Рынку необходимы регулирование, государство, конкуренция и стимулы» (Тириоль, 2020. С. 20).

Предпосылки формирования новой парадигмы содержатся в идеях К. Поланьи (2002) о сосуществовании двух типов экономик — рыночной и редистрибутивной, С. Хедлунда (2015) о двух невидимых «руках порядка», А. Хиршмана (2009) о двух моделях саморегуляции, Д. Норта (Норт и др., 2011) о двух порядках доступа к общественным ресурсам — ограниченном и открытом, Д. Аджемоглу (Аджемоглу, Робинсон, 2015) о двух типах регулирования — инклюзивных и эксклюзивных институтах.

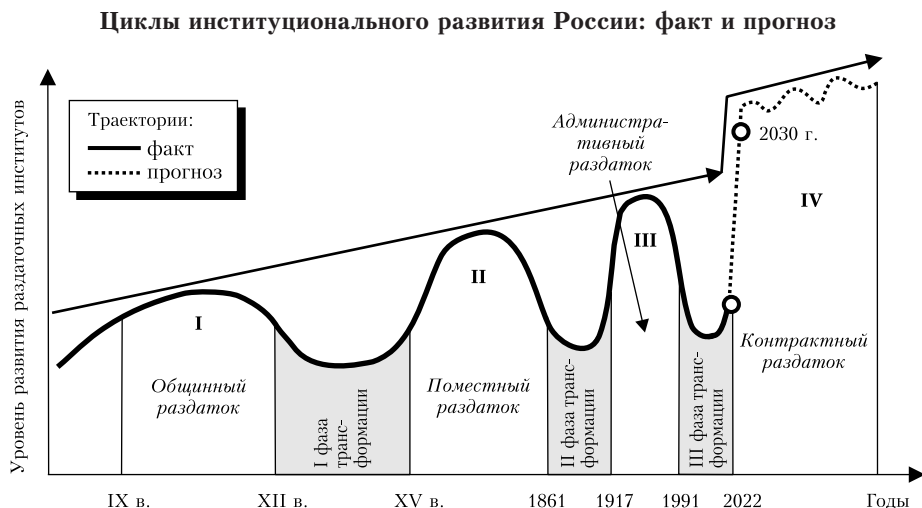
В новой «интегрально-институциональной» парадигме (Бессонова, 2015), синтезирующей ранее накопленный теоретический потенциал, *рынок* и *раздаток* рассматриваются как два универсальных и взаимно необходимых способа координации. Категория «раздаток» описывает нерыночные экономики как объективные и саморегулирующиеся, в которых базовыми институтами являются общественно-служебная собственность, сдаточно-раздаточные отношения и «административные жалобы» в качестве сигналов обратной связи, при этом встроенные рыночные отношения играют вспомогательную роль. Необходимость введения этого термина вызвана задачей показать на основе методологии «зависимости от предшествующего развития» органическую связь между разными историческими этапами, отражающую единую логику развития социально-экономической системы России.

Центральная идея предлагаемой новой парадигмы состоит в том, что *рынок* и *раздаток* — две базовые модели развития человечества, которые взаимодействуют друг с другом по принципу доминантности — компенсаторности. Главное отличие этой парадигмы от устоявшихся представлений состоит в том, что *рынку* противопоставляется не государство (план), а *раздаток* как однотипный рынку объективный механизм координации, в то время как государство — только субъект использования этих отношений. Рыночные и раздаточные способы координации зародились в древности, прошли циклический путь развития, в рамках которого вырабатывались их формы, соотношенные с технологическими укладами и характером окружающей среды.

Социализм в России как идеология укоренения раздаточной экономики

В рамках предлагаемой парадигмы установлено, что фундаментом эволюционного развития России является экономика раздаточного

типа, в которой потоки сдач-раздач в рамках общественно-служебной собственности регулируются с использованием механизма обратной связи через институт жалоб (Бессонова, 1997). Развитие общественной системы России проявлялось в циклическом усовершенствовании институтов раздатка и проходило через трансформационные фазы, в которых заимствовались рыночные формы (рис. 1).



Источник: составлено автором.

Рис. 1

В IX–XII вв. первоначальной социально-экономической моделью был *общинный раздаток*. В рамках общин всегда использовались раздаточные механизмы: старейшина распоряжался ресурсами, распределял занятия, раздавал еду и одежду с учетом жалоб членов общин. Структурирование институциональной среды в рамках всего государства пришлось на правление первых Рюриковичей. Идеологической основой этого процесса стало православие в форме божественной заповеди *служения государству*, в которой интегрировались христианские постулаты, языческие верования и обязательный служебный труд. Одним из его главных результатов стало формирование *урочного* хозяйственного механизма, в котором институты раздатка стали использоваться на уровне государства: сбор ресурсов в государственную казну происходил на основе установленных «уроков» для сельских и городских общин (стлб. 1 в табл. 1). Сами общины сохранили раздаточные способы функционирования уже не только по обычаю, но и по установленным формальным правилам.

В XV–XIX вв. функционировал *поместный раздаток*, при котором вся земля и средства производства распределялись ступенчато: государство наделяло помещиков, а они в свою очередь — крестьян. Потоки сдач также были двойными: один шел в государственную казну в виде тягла, податей и повинностей, а другой — в виде оброка и барщины направлялся помещику. При этом помещики были обязаны *служить государству* по военным и хозяйственным делам. В этот

Институциональная эволюция экономики раздатка

Структурные блоки хозяйственного механизма	Экономика общинного раздатка IX–XII вв.	Экономика поместного раздатка XVI–XIX вв.	Экономика административного раздатка 1917–1991 гг.
0	1	2	3
Иерархическая система управления	Бояре введенные, наказы, пути, чети	Приказы, коллегии, министерства	Министерства, ведомства, комитеты
Государственная форма организаций	Община, посад, слобода	Поместье, служебная вотчина, община, фабрики казенные, посессионные, вотчинные	Государственные предприятия и организации, колхозы, совхозы
Директивная производственная программа	Урок, дань на основе грамоты князя	Тягло, подушная подать, наряды, повинности — государственная роспись доходов и расходов	План для предприятий, организаций — Госплан
Единая система нормативов	Црен, чан, кузница, погородье, почестье, от дыма, от орала, от сохи	Подушная, подворная, пососная подати, обжа, оброк	Территориально-отраслевая нормативная база
Централизованные цены	По закону «Русской Правды» в гривнах, кунах, ногатах	Указные цены	Тарифы и цены — Госкомцен
Безналичная система обеспечения	Роздань, дань, милость, дары, пиры	Наделение фабрик деньгами и ресурсами из государственной казны	Фондирование предприятий — Госснаб, финансирование — Госбанк
Оплата служебного труда по штатным расписаниям	По родословцу — для бояр и князей, оуроци — для работающих	Табель о рангах — для дворян, указные ставки казенного плаката — для крестьян и рабочих	Номенклатурный перечень — для руководства, единая тарифная система и штатное расписание должностей — Госкомтруд
Бесплатное обеспечение жильем и социальными благами состоящих на службе	Коллективное строительство жилья из выданных материалов — для общинников, раздача земли — для бояр	Наделение поместьями и служебными вотчинами, домами в городах, расселение в фабричном жилье	Раздача жилья по очереди и по нормативам, бесплатное образование, медицина
Система обязательной регистрации	Общинник не мог покинуть общину без разрешения, только для подачи жалобы князю	Крепость — полное прикрепление к земле, нельзя покинуть место жительства без разрешения вышестоящего начальства	Прописка по месту жительства — без прописки и жилья не брали на работу, без работы не прописывали
Сигнальная система	Жалобы князю	Иерархические жалобы, челобитные в ведомства	Административные жалобы в партийные органы, газеты

Источник: составлено автором.

период сложилась система управления, когда функции закреплялись за ведомствами, принимавшими решения с учетом жалоб — челобитных от населения (стлб. 2 в табл. 1). Модернизация, осуществленная Петром I, сформировала *тягловый* хозяйственный механизм на основе такой формы собственности, как «служебная вотчина», использующий для своего поддержания идеологическую триаду «самодержавие, православие, народность».

В XX в. советская экономика базировалась на *административном раздатке*, при котором вся произведенная продукция сдавалась, а все ресурсы раздавались на плановой основе. Общественно-служебная собственность находилась полностью под контролем государства. Иерархическая модель управления строилась по территориально-отраслевому принципу, а многоканальная система приема жалоб обеспечивала обнаружение проблемных зон. Идеология, обосновывающая *обязательный служебный труд*, была переведена из религиозной плоскости в государственный проект «построения социализма» на базе плано-раздаточного механизма (стлб. 3 в табл. 1).

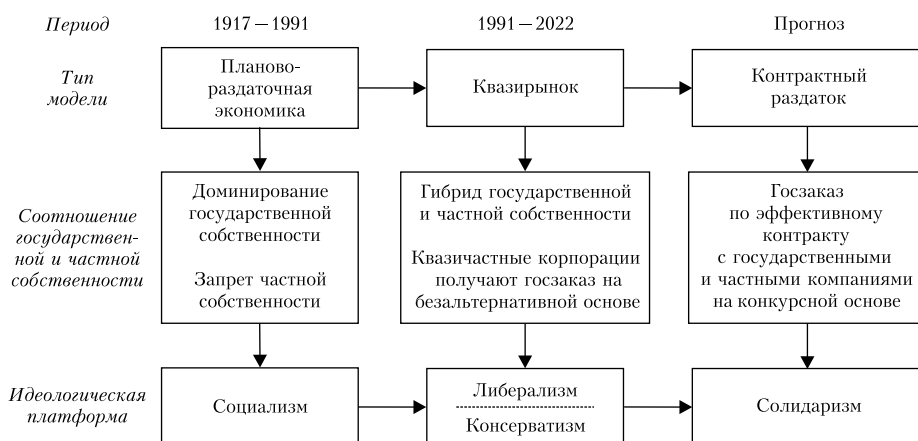
На протяжении всего исторического развития России служебный труд был интегрирующей основой, поскольку увязывал через свои механизмы разнокалиберные по численности и наличию ресурсов регионы, а также большое количество наций и народностей. Именно такой характер труда для своей реализации требовал не только эквивалентности «сдач-раздач» на разных иерархических уровнях, но и идеологическую платформу. Западные идеи — христианство и социализм — в России существенно трансформировались и приобрели особый смысл, освящая *государственное служение*. Православие обосновывало путь к творцу только через ратный и хозяйственный труд на государство, а протестантизм, который критерием соединения с творцом считал достижение личного успеха, распространения не получил. Социализм в России XX в. стал государственной идеологией построения нового «светлого будущего» также через *служение социалистическому государству* во главе с коммунистической партией.

Российский либерализм как идеология квазирынка

Либерализм в России дважды играл роль идеологии перехода от раздаточной экономики к рыночным отношениям, что формировало периоды «капитализмов» — на рубежах XIX–XX и XX–XXI вв. В эти периоды либеральная трансформация экономики раздатка приводила к построению квазирынка, который отличается от классического рынка тем, что использует механизмы купли-продажи для присвоения уже созданных производственных систем и инфраструктуры. При квазирынке под внешними рыночными механизмами (конкурсы, тендеры, аукционы) скрываются искаженные отношения сдач-раздач, которые ранее в структурированных фазах были подчинены реализации государственных задач, а в трансформационных фазах действуют в плоскости неформальных связей, нацеленных на получение личной прибыли от использования государственных ресурсов.

Трансформационные периоды характеризуются двойственной ролью государства, совмещающего функции регулирования и предпринимательства; обширным госсектором монопольного характера; финансовой связью чиновничества и высшего слоя предпринимателей; распределением госзаказов по компаниям, принадлежащим узкому кругу правящего слоя. В этом одна из причин того, почему фазы трансформации на основе квазирынка имеют внутренние причины торможения

Эволюция модели российской экономики в XX–XXI вв.



Источник: составлено автором.

Рис. 2

и порождают длительную стагнацию. Текущая рентоориентированная модель является завершением фазы постсоветской трансформации, которая с неизбежностью будет коренным образом преобразована для достижения новых стратегических задач развития. Эффективной моделью дальнейшего развития России может стать только *контрактный раздаток*, в модели которого происходит синтез институтов рынка и раздатка. В результате этого синтеза раздача (распределение) бюджетных ресурсов предпринимательским и государственным структурам осуществляется на контрактной и конкурсной основе под условия выполнения ими госзаказа, сформированного на базе государственных программ стратегического развития отраслей и территорий (рис. 2).

В современной России, по оценкам экспертов, уже сложилась экономическая модель, где «государственные программы преобразуются в государственные задания, которые в форме государственных заказов выполняют предприятия, сгруппированные в государственные концерны» (Цедиллин, 2021. С. 149). На первый взгляд, эта институциональная модель по нормативным положениям соответствует принципам контрактного раздатка, однако массовый оппортунизм приводит к существенной трансформации ее сути. Например, в реальной практике распределение госзаказа — это «закрытое» мероприятие с заранее известным результатом; происходит регулярное увеличение сроков и сумм без каких-либо штрафов; доходная часть извлекается до реализации проекта; распространен непредусмотренный наем субподрядчика за средства, не соответствующие масштабам проекта, и закладывается изначально снижение качества работ; происходит привлечение аффилированных компаний (родственников и друзей) с многократным завышением цены на их услуги; получатели госзаказа осуществляют максимальное изъятие госсредств в целях личного обогащения и вывода в офшор. «Стоимость товаров, работ и услуг, которые обращаются в контрактной системе, составляет около 37% ВВП. Однако в сегмен-

те госзаказа доминируют крупные, системные поставщики. В итоге произошла концентрация государственных контрактов у узкого круга лиц: 80% бюджетных средств законтрактовано у 3% работавших в госзаказе поставщиков... В результате контрактная система подходит к границе, за которой коммерческий договор и рыночный обмен замещаются на иные отношения — административно-командные взаимодействия и «„родственно-свойские“ связи» (Анчишкина, 2017. С. 107).

В чем же тогда объективная обусловленность существования трансформационных фаз на базе либеральной идеологии в общей логике институционального развития раздаточной экономики России? Она связана с необходимостью создать условия спонтанного поиска новых форм раздатка для перехода к следующему циклу. Как только эти формы находятся и собираются в единую институциональную матрицу, подкрепленную новой идеологией, квазирынок отторгается (революционным путем «снизу» или сменой власти «сверху»), и осуществляется переход к следующему этапу развития. В современной России переход к новому институциональному циклу может произойти только после разрушения квазирынка и экономического кризиса на фоне груза военных расходов, как это произошло в начале предыдущего «советского» институционального цикла.

Солидаризм как идеальный образ перспективной модели развития

В трансформационные фазы идеологический маятник достигает максимальной амплитуды: от рыночного либерализма до мобилизационного консерватизма. Однако на стадии формирования нового институционального цикла возникнет потребность в мировоззрении, адекватном современности и стимулирующем развитие. Путь как к новой эффективной институциональной модели, так и к ее идеологической платформе может сопровождаться перебором различных неприемлемых для долгосрочного развития вариантов (Плискевич, 2022), но в результате общество найдет способ устойчивого развития. Наша прогнозная гипотеза состоит в том, что это будет идеология солидаризма, скрепляющая институциональную модель «контрактного раздатка».

Ключевым для развития цивилизации всегда был вопрос, как согласовать индивидуальную свободу с коллективной ответственностью, налагаемой взаимозависимостью людей. Решение этой дилеммы происходило через понятие солидарности, с помощью которой обосновывалось представление, что свобода индивида приходит с признанием необходимости соблюдать права и свободы других членов общества. «Индивид не утрачивает свободы из-за солидарности, он обретает в ней осознание своей ответственности; он, подчеркивал О. Конт, вынужден видеть себя как „звено в цепи поколений“. Свобода и солидарность вовсе не антиномии, они соучаствуют в генезисе справедливого строя» (Блэ, 2018. С. 14). Другими словами, для сторонников идей солидаризма целью выступает не борьба с другим человеком, группой или классом, а поиск оптимального способа сосуществования с ними.

Истоки солидаризма можно увидеть в работах Э. Дюркгейма (1991) при анализе характера связей, соединяющих членов общества в процессе эволюции, в древности — с помощью «механической солидарности», а затем в современности — через договорную «органическую солидарность». Разрабатывать концепции солидаризма продолжили в XX в. мыслители из стран, которые впоследствии стали социальными государствами (Окара, 2010). В концепции подчеркивается, что с тех пор, как существует мир, борются между собой «дух индивидуализма» и «дух общественности». Для блага человека необходимо существование общества, но как только общество слишком ограничивает личность, последняя ищет освобождения, и индивидуалистическое начало вступает в борьбу с началом коллективистским. Индивидуализм и социальные (коллективные) тенденции наиболее гармонично примиряются в солидаризме, который означает наибольшую гармонию индивидуального и социального начал, развитие частной активности, укрепление начал государственности, наряду с обеспечением независимости и самостоятельности личности (Гинс, 1930).

Однако в тот период солидаризм опередил время, поскольку человечество еще не прошло через период полного отрицания частной собственности и не получило неопровержимых доказательств губительности такой практики. К тому же солидаризм в то время не был наполнен современными интеллектуальными смыслами, теоретической парадигмой и практическими решениями, а восходил к философским и религиозным конструкциям типа «соборности», что сближало его с сектантством и вызывало отторжение (Щупленков, Щупленков, 2013).

Во второй половине XX в. идея солидарности обрела новое экономическое измерение и стала представлять концептуализацию функций социального государства. «Она позволяла ослабить власть государства, одновременно расширяя его полномочия. Государство должно гарантировать выполнение социального договора и соблюдение принципов справедливости и равенства в договорах оказания услуг во имя общего интереса. Такое государство соответствует сущности общества, которому надлежит быть солидарным» (Блэ, 2018. С. 15).

Мировоззрение современного солидаризма признает равноценность институтов рынка и раздатка. Современная западная мысль создала понятия, в которых практически воплощается это мировоззрение, — порядок открытого доступа, инклюзивные институты и экономика общего блага — в противовес порядку ограниченного доступа, экстрактивным институтам и спонтанной рыночной экономике. «В порядке открытого доступа граждане разделяют системы убеждений, которые акцентируют равенство, совместный доступ и всеобщее включение. Чтобы поддержать эти убеждения, все порядки открытого доступа используют институты и проводят политику, позволяющие распределить выгоды и понизить индивидуальные риски участия в рыночной деятельности, которые включают всеобщее образование, набор программ социального страхования, а также обширную инфраструктуру и общественные блага» (Норт и др., 2011. С. 204).

Идеология солидаризма должна базироваться на роли рынка и раздатка, которую они играют в цементировании институциональных

основ мировой цивилизации. В самом общем смысле все совершаемые действия можно классифицировать как «получение» — направленные *на себя* и как «отдачу» — направленные *от себя* на поддержание общества. Баланс «получений» и «отдач» представляет латентный, эмпирически не верифицируемый механизм воспроизводства жизни на Земле. Для его поддержания социально-экономические отношения между людьми организованы одновременно по типу рынка и по типу раздатка. В рынке стремление «получать» превалирует над «отдачей», а личная мотивация прибыли обеспечивает реализацию общественных потребностей. В раздатке мотивация служения определяет доминирование отношений «отдач» над «получениями».

Гармоничное соотношение рыночных и раздаточных отношений на глобальном уровне приводит к балансу «отдач» и «получений», следовательно, способствует выживанию и развитию глобального сообщества. Если соотношение неравновесное, то либо возникает дефицит экономической свободы и частной инициативы, порождаемой рынком, либо отсутствует необходимый уровень социальной справедливости, обеспечиваемой раздатком. В случаях резкого нарушения баланса «отдач—получений» в странах происходят революции либо рыночного (буржуазного), либо раздаточного (социалистического) типа. Накануне революций возникают новые религии и идеологии с ориентацией на индивидуальность (протестантизм, либерализм) или на коллективность (православие, социализм). Вместе институты рынка и раздатка составляют противоречивое единство, которое позволяет человечеству двигаться вперед. Движение это циклическое, и за ним скрыта логика эволюционного развития, которая базируется на регулярной переоценке и преобразовании устаревших форм рынка и раздатка. «Чтобы сохранить способность сопротивляться упадку, организации, полагающиеся преимущественно на один из двух механизмов реакций, нуждаются в том, чтобы время от времени им предъявляли и другой механизм. Им необходимо проходить через регулярные циклы, в которых поочередно будет доминировать один из этих двух механизмов» (Хиршман, 2009. С. 119).

Несмотря на объективные ограничения, роль личности в институциональном развитии является определяющей, поскольку в ней заложен механизм познания и совершенствования: *бытие определяет сознание, но осознание изменяет бытие*. Пассионарные личности улавливают раньше других дисбалансы между экономической свободой и социальной справедливостью, угрожающие выживанию, и возглавляют общественные движения по коррекции социального механизма. Потому поиск равновесия между рынком и раздатком в постоянной борьбе их сторонников является механизмом перехода от одной эволюционной ступени к другой с целью построения солидарного общества. «Солидарное общество — это общество, непрестанно балансирующее между индивидуальным и коллективным и основывающееся на стремлении к взаимности и на обмене» (Блэ, 2018. С. 21).

П. Сорокин (1997) в XX в. выдвинул гипотезу о том, что «доминирующим типом возникающего общества и культуры не будет, вероятно, ни капиталистический, ни коммунистический, а тип, который мы обозначим как интегральный. Он должен включать в себя большинство по-

Сравнение солидаризма с социализмом и либерализмом

Идеология	Социализм	Либерализм	Новый солидаризм
Экономическая модель	Плановый раздаток на базе государственной собственности	Свободный рынок на базе частной собственности	Синтез раздатка и рынка на основе всех форм собственности
Роль государства	Тотальное господство государства	Минимальная роль государства — «ночной сторож»	Целевое социальное государство
Политическая модель	Авторитаризм на основе порядка ограниченного доступа	Демократия в порядке ограниченного доступа	Порядок открытого доступа с инклюзивными институтами
Концептуальная основа	Организованный служебный коллективизм	Индивидуализм	Субъектность в рамках общественного консенсуса
Мотивация	Обязательное общественное служение	Личный финансовый и творческий успех	Стремление к успеху и творческое развитие личности в контексте добровольного общественного служения
Власть и общество	Огосударственное общество как базис государственного аппарата	Гражданское общество как противовес власти	Равноправный диалог власти и гражданского общества
Обратная связь	Институт административных жалоб	Выборы, гражданские протесты	Гражданская жалоба между конкурентными выборами, включающая общественные протесты
Целевой ориентир	Общество равных возможностей получения социальных благ	Свободное общество с рыночными контрастами и неравенствами	Свободное общество равных возможностей для всех граждан

Источник: составлено автором.

зитивных ценностей и быть свободным от серьезных дефектов каждого типа». К. Уилбер (2017) также постулирует наступление интегральной стадии развития, в которой происходит симбиоз противоположностей. В результате частная и государственная формы собственности, социальная справедливость и экономическая свобода, индивидуальное стремление к успеху и коллективное творческое развитие, демократический порядок открытого доступа и управленческая иерархия будут дополнять друг друга, гармонизируя общество в целом (табл. 2).

По мнению Пикетти (2021), борьба за равенство и образование, а не сакрализация собственности, привела к экономическому прогрессу. Как он полагает, опираясь на уроки мировой истории, можно представить себе «социализм участия» в XXI в. — новый эгалитарный горизонт с универсальной целью, новую идеологию равенства через социальную собственность, образование и обмен знаниями и властью. Поэтому широкое обсуждение вызвала идея безусловного базового дохода (Ореховский, 2020. С. 36–40), которая еще не нашла практической реализации, но ведет к новому институциональному формату общества.

Движение к новой институциональной модели происходит с середины XX в. под девизом «рынок и раздаток (редистрибуция) — „равноценные руки“ государства». Современный Запад стал эффективным и динамичным за счет симбиоза (синтеза) институтов рынка и раздатка, заменив либеральный рынок с периодическими кризисами моделью, которая в новой парадигме называется «контрактным раздатком». Именно

через контракты с фирмами всех форм собственности формируются государственные заказы в стратегических отраслях, направляются инвестиции в инфраструктурные проекты и реализуются социальные программы. Такая «экономика не находится ни на службе у частной собственности или индивидуальных интересов, ни на службе у тех, кто хотел бы использовать государство для навязывания собственных интересов другим. Она отвергает как стопроцентный рынок, так и стопроцентное присутствие государства в экономической системе. Экономика находится на службе общего блага» (Тириоль, 2020. С. 14). Это привело к формированию порядка открытого доступа через отмену цензов и введение *всеобщих* прав на участие в выборах, а также к коррекции либеральной идеологии, которая теперь ориентировала не только на «личный успех», но и на обеспечение равных шансов развития для всех социальных групп. За последние полвека формы социального государства неоднократно изменялись, при этом каждая страна вырабатывала свой механизм сочетания рыночных и нерыночных институтов.

Солидаризм в новом формате — это основанный на балансе индивидуальных и общих интересов принцип построения социальной системы, в которой ее граждане обладают реальной субъектностью, равными возможностями, правом на выборы и гражданские протесты в рамках сильного социального государства. Теоретическими концепциями, раскрывающими различные стороны такого образа будущего, служат «порядок открытого доступа», «инклюзивные институты», «социализм участия», «экономика общего блага» и «интегральное общество». Они обосновывают, что одновременное использование институтов раздатка и рынка в контексте социального солидарного государства становится необходимым условием гармоничного развития и экономического роста. Курс на основе модели контрактного раздатка, базирующегося на идеологии нового солидаризма, станет эффективным двигателем преодоления системного кризиса в России, вызванного моделью квазирынка, и создаст условия для возрождения справедливости как равных шансов в реализации своих способностей для всех социальных групп.

Список литературы / References

- Аджемоглу Д., Робинсон Д. (2015). Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М.: АСТ. [Acemoglu D., Robinson J. (2015). *Why nations fail. The origins of power, prosperity, and poverty*. Moscow: AST. (In Russian).]
- Анчишкина О. (2017). Контрактные основы российской экономики: сфера государственного, муниципального и регулируемого заказа // Вопросы экономики. № 11. С. 93–110. [Anchishkina O. (2017). Contract institutions in the Russian economy: The sphere of state, municipal, and regulated procurement. *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 93–110. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-11-93-110>
- Бессонова О. Э. (1997). Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: ИЭОПП. [Bessonova O. E. (1997). *Institutions of the distributive economy in Russia: A retrospective analysis*. Novosibirsk: IEOPP. (In Russian).]

- Бессонова О. Э. (2015). Рынок и раздаток в российской матрице: от конфронтации к интеграции. М.: РОССПЭН. [Bessonova O. E. (2015). *The market and razdatok in the Russian matrix: From confrontation to integration*. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).]
- Блэ М. К. (2018). Солидарность // Социологические исследования. № 8. С. 12–21. [Blais M.-C. (2018). *Solidarity*. *Sotsiologicheskie Issledovaniya*, No. 8, pp. 12–21. (In Russian).]
- Гинс Г. К. (1930). На путях к государству будущего: от либерализма к солидаризму. Харбин: Тип. Н. Е. Чинарева. [Gins G. K. (1930). *Towards the state of the future: From liberalism to solidarity*. Kharbin: N. E. Chinarev Publ. (In Russian).]
- Дюркгейм Э. (1991). О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука. [Durkheim E. (1991). *The division of labor in society. The rules of sociological method*. Moscow: Nauka. (In Russian).]
- Латов Ю. (2018). Развитие экономической теории как отражение конкуренции этатистской и либеральной идеологий // Экономическая теория: триумф или кризис? / Под ред. А. П. Заостровцева. СПб.: Леонтьевский центр. С. 132–148. [Latov Y. (2018). The development of economic theory as a reflection of the competition of statistic and liberal ideologies. In: A. P. Zaostrovstev (ed.). *Economic theory: Triumph or crisis?* St. Petersburg: Leontief Centre, pp. 132–148. (In Russian).]
- Малинова О. Ю. (2015). Актуальное прошлое: Символическая политика властвующей элиты и дилеммы российской идентичности. М.: РОССПЭН. [Malinova O. Y. (2015). *Current past: Symbolic politics of the ruling elite and the dilemmas of Russian identity*. Moscow: ROSSPEN. (In Russian).]
- Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара. [North D., Wallis J., Weingast B. (2011). *Violence and social orders. A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- Окара А. Н. (2010). Социальная солидарность как основа нового «миростроительного проекта» // Идеология и философия солидаризма. Материалы научного семинара. Вып. № 9. С. 7–41. М.: Научный эксперт. [Okara A. N. (2010). *Social solidarity as the basis for a new “peacebuilding project”*. In: *Ideology and philosophy of solidarity. Proceedings of the scientific seminar*, No. 9, pp. 7–41. Moscow: Nauchnyy Ekspert. (In Russian).]
- Ореховский П. А. (2020). Социализм и левая утопия в XXI веке (К. Крауч, Т. Пикетти, Н. Срничек, А. Уильямс и др.). Научный доклад. М.: Институт экономики РАН. [Orekhovsky P. A. (2020). *Socialism and the left utopia in the XXI century* (C. Crouch, T. Picketty, N. Srnichek, A. Williams and others). Scientific report. Moscow: Institute of Economics RAS Publ. (In Russian).]
- Пикетти Т. (2021). Капитал и идеология: глобальный взгляд на режимы неравенства // Социологические исследования. № 8. С. 140–153. [Piketty T. (2021). *Capital and ideology: A global perspective on inequality regimes*. *Sotsiologicheskie Issledovaniya*, No. 8, pp. 140–153. (In Russian).] <https://doi.org/10.31857/S013216250015273-3>
- Плискевич Н. М. (2022). Институты, ценности и человеческий потенциал в условиях современной модернизации // Мир России. Т. 31, № 3. С. 33–53. [Pliskevich N. M. (2022). *Institutions, values and human potential in the context of modern modernization*. *Universe of Russia*, Vol. 31, No. 3, pp. 33–53. (In Russian).] <https://doi.org/10.17323/1811-038X-2022-31-3-33-53>
- Поланьи К. (2002). Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. М.: Алетейя. [Polanyi K. (2002). *The great transformation: The political and economic origins of our time*. Moscow: Aletheia. (In Russian).]
- Сорокин П. А. (1997). Главные тенденции нашего времени. М.: Наука. [Sorokin P. A. (1997). *The basic trends of our times*. Moscow: Nauka. (In Russian).]
- Хедлунд С. (2015). Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала. М.: Изд. дом ВШЭ. [Hedlund S. (2015). *Invisible hands, Russian experience, and social science. Approaches to understanding systemic failure*. Moscow: HSE Publ. (In Russian).]

- Хиршман А. О. (2009). Выход, голос и верность: Реакция на упадок фирм, организаций и государств. М.: Новое издательство. [Hirschman A. O. (2009). *Exit, voice, and loyalty responses to decline in firms, organizations, and state*. Moscow: Novoe Izdatelstvo. (In Russian).]
- Уилбер К. (2017). Теория всего: Интегральный подход к бизнесу, политике, науке и духовности. М.: Постум. [Wilber K. (2017). *A theory of everything: An integral vision for business, politics, science and spirituality*. Moscow: Postum. (In Russian).]
- Тириоль Ж. (2020). Экономика для общего блага. М.: Изд-во Института Гайдара. [Tirole J. (2020). *Economics for the common good*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian).]
- Цедилин Л. И. (2021). Рыночная экономика vs. капитализм // Вопросы экономики. № 11. С. 139–150. [Tsedilin L. I. (2021). Market economy vs. capitalism. *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 139–150. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-11-139-150>
- Щупленков О. В., Щупленков Н. О. (2013). Идеи солидаризма в концепции построения гражданского общества в России // Социодинамика. № 8. С. 72–137. [Shchuplenkov O. V., Shchuplenkov N. O. (2013). Ideas of solidarism in terms of the concept of construction of the civil society in Russia. *Sociodynamics*, No. 8, pp. 72–137. (In Russian).] <https://doi.org/10.7256/2306-0158.2013.8.8750>
- Яковлев А. А. (2021). Куда идет глобальный капитализм? // Мир России. Т. 30, № 3. С. 29–50. [Yakovlev A. A. (2021). Where is global capitalism headed? *Universe of Russia*, Vol. 30, No. 3, pp. 29–50. (In Russian).] <https://doi.org/10.17323/1811-038X-2021-30-3-29-50>
-

The influence of ideology on the choice of Russia's institutional model: Retrospective and forecast

Olga E. Bessonova

Author affiliation: Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences (Novosibirsk, Russia).
Email: beol@ngs.ru

The article shows that ideology in Russia launches the mechanism of transition from one institutional cycle to another, since the image of the future in it is associated with the denial of the existing order. At the beginning of the twentieth century, the ideology of socialism, which denies private property, contributed to the rooting of the *razdatok* (distributive) economy, which has been the base of Russian state since its inception. At the end of the twentieth century, the ideology of Russian liberalism led to the introduction of market institutions into the Russian economy, but as a result, a quasi-market rent based economy was formed. Such a model has become, both at the turn of the 19th and 20th centuries, and at the present time, the cause of economic stagnation and social polarization. A hypothesis is put forward that at the present moment, the existing socio-economic mechanism performs an auxiliary and temporary role of a “shell” for the maturation of a new development model, which will cause a transition to a new institutional cycle based on the “contractual *razdatok* economy” and the ideology of solidarism.

Keywords: ideology, liberalism, socialism, solidarism, contractual *razdatok*.

JEL: B52.

НАУЧНЫЕ СООБЩЕНИЯ

Налоговый и валютный факторы неравенства (к постановке проблемы)*

А. С. Танасова, Е. Ю. Соколова,
И. Г. Шандра, А. В. Чигирева

Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва, Россия)

Высокий уровень неравенства населения по доходам характерен для многих стран. Пандемия 2020 г. и рост геополитической напряженности в 2022 г. повышают актуальность решения данной проблемы. Неравенство определяется разными факторами — от различий в структуре экономик до особенностей менталитета и традиций конкретного государства. Поэтому не существует унифицированных подходов к его снижению. В статье проанализированы взаимосвязь неравенства населения по доходам в России, параметров налогово-бюджетной политики и курса рубля на разных этапах развития ее экономики. Показано, что характер связи налогов с неравенством населения по доходам в РФ различается в отдельные периоды. Отмечена большая роль социальных расходов в сокращении неравенства, что в силу особенностей российской бюджетной политики связано в том числе с динамикой курса рубля.

Ключевые слова: неравенство, бедность, налоговая политика, социальная политика, валютный курс.

JEL: E21, E24, E62, H50, K34.

В последние годы в мире обострилась проблема неравенства населения по доходам. События «пандемических» лет еще больше подтверждают необходимость ее решения. Эксперты Всемирного экономического форума

Танасова Анна Станиславовна (astanasova@fa.ru), к. э. н., эксперт Финансового университета при Правительстве РФ; *Соколова Елена Юрьевна* (eysokolova@fa.ru), к. э. н., эксперт Финансового университета при Правительстве РФ; *Шандра Игорь Георгиевич* (igshandra@fa.ru), к. ф.-м. н., проф. Финансового университета при Правительстве РФ; *Чигирева Алина Валерьевна* (chigala@bk.ru), студент Финансового университета при Правительстве РФ.

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета при Правительстве РФ.

подчеркивают, что растущее неравенство усиливает неопределенность глобальных экономических перспектив (World Economic Forum, 2022).

Сокращение неравенства среди населения и между странами включено в число приоритетных Целей устойчивого развития ООН¹, однако в документе не обозначены конкретные индикаторы и их целевые уровни. Ведущие международные организации, правительства и центральные банки стали уделять проблемам неравенства все больше внимания. Эксперты отмечают устойчивость уровня неравенства в большинстве государств (Григорьев, Павлюшина, 2018b), то есть проблема носит системный долгосрочный характер.

В России проблемы неравенства населения по доходам и проблемы бедности также актуальны. Хотя в целом динамика показателя неравенства населения по доходам в последние годы улучшается, уровень неравенства и численность бедного населения остаются высокими. Новая ситуация, сформировавшаяся в российской экономике в 2022 г. после принятия нескольких пакетов антироссийских санкций, лишь обостряет проблемы неравенства и бедности. В таких условиях актуален анализ влияния на них параметров налогово-бюджетной и валютной политики.

Общие тенденции в области неравенства и бедности в мире и в России

Под влиянием кризиса пандемии в 2020 г. уровень неравенства в мире возрос. Ограничительные меры, направленные на борьбу с распространением вируса, привели к потере работы населением преимущественно с невысокими доходами. Беспрецедентные по масштабам меры количественного смягчения, которые осуществляли ведущие экономики для стабилизации ситуации и оказания помощи бизнесу и населению, одновременно резко увеличили стоимость активов на фондовых рынках. Поскольку вложения в фондовые активы имеет наиболее состоятельная часть населения, масштабы их доходов и благосостояния после падения в начале 2020 г. возросли гораздо сильнее, чем у низкодоходных слоев, в результате увеличилось неравенство. В итоге в 2020 г. численность миллионеров превысила 56 млн человек, и впервые более 1% взрослого населения Земли стали миллионерами (Credit Suisse, 2021). При этом совокупный трудовой доход населения в мире снизился (Oxfam, 2021; ILO, 2021). В 2020 г. резко обострилась и проблема бедности. Вследствие кризиса пандемии впервые за последние 20 лет число людей, живущих за чертой бедности, возросло в мире более чем на 130 млн человек.

По мнению руководителя МВФ К. Георгиевой, «существовавшее ранее неравенство, которое усугубилось кризисом из-за коронавируса, может привести не только к макроэкономической нестабильности, но и к усилению поляризации, подрыву доверия к правительствам и росту социальных волнений» (Попов, 2021). Примечательно, что сворачивание антикризисных мер после пандемии (значительная часть которых была направлена на поддержку населения) также усиливает риски роста неравенства. Это усугубляется слабым восстановлением рынка труда. По оценкам ЮНКТАД (UNCTAD, 2021), в отсутствие шоков восстановление тренда доходов до предпандемийного

¹ Цель 10: Сокращение неравенства внутри стран и между ними. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/inequality/>

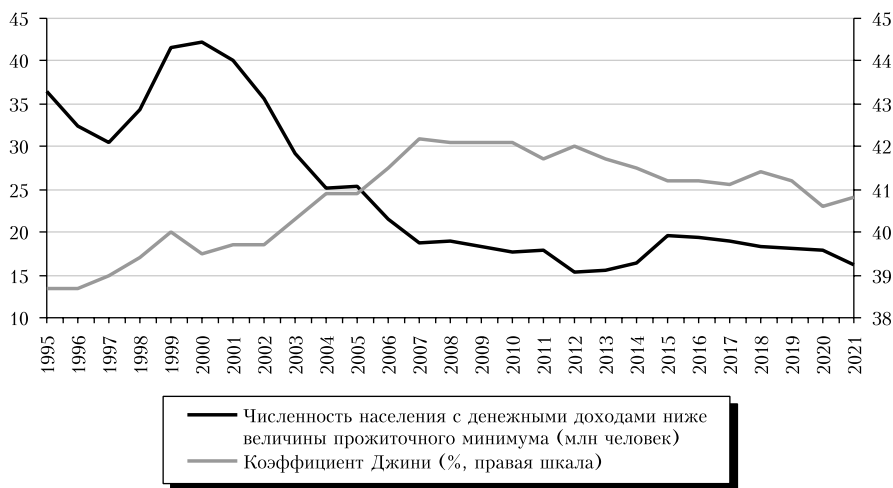
уровня могло продлиться до 2030 г. Однако в 2022 г. ситуация осложнилась геополитическим конфликтом вокруг Украины.

По мнению некоторых экспертов, усиление борьбы с неравенством в мире в последнее время выступает попыткой «обновления идеологической повестки» (Капелюшников, 2019). В значительной степени это связано с различными оценками уровня неравенства населения. В зависимости от применяемых подходов Россию относят к группам стран с разным уровнем неравенства — от высокого до низкого (Капелюшников, 2019, 2020; Novokmet et al., 2017).

После введения санкций в 2014 и 2022 гг. ключевой задачей становится формирование внутренних рычагов роста российской экономики. Важную роль в этом играют внутренний спрос и уровень частного потребления. По оценкам ИНП РАН, «доходы граждан обеспечивают до 50% формирования ВВП со стороны спроса» (ИНП РАН, 2021). Отметим, что задача сокращения уровня бедности включена в число национальных целей развития до 2030 г.² Согласно им, уровень бедности в России должен снизиться в два раза относительно показателя 2017 г. (до 6,4% по сравнению с 13,2%)³.

Общий уровень неравенства, измеряемый коэффициентом Джини, в России снижается, однако с 2013 г. стало расти число бедных (рис. 1). В 2020–2021 гг. значение коэффициента Джини несколько снизилось (с 0,412 в 2019 г. до 0,408 в 2021 г.). Тем не менее к концу 2021 г. численность бедных составила 16,1 млн человек, или 11% всего населения.

Россия: показатель неравенства и численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума*



* С 2005 г. при определении величины прожиточного минимума был изменен состав потребительской корзины.

Источник: Росстат.

Рис. 1

² Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития России до 2030 года». <http://kremlin.ru/events/president/news/63728>

³ Уровень бедности отражает долю населения с доходами ниже прожиточного минимума (ПМ). В 2021 г. изменился порядок расчета ПМ (согласно Федеральному закону от 29 декабря 2020 г. № 473-ФЗ), который служит порогом для включения населения в группу бедных. До 2021 г. показатель ПМ формировался ежеквартально на основе стоимостной оценки потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов (согласно Федеральному закону от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в РФ»).

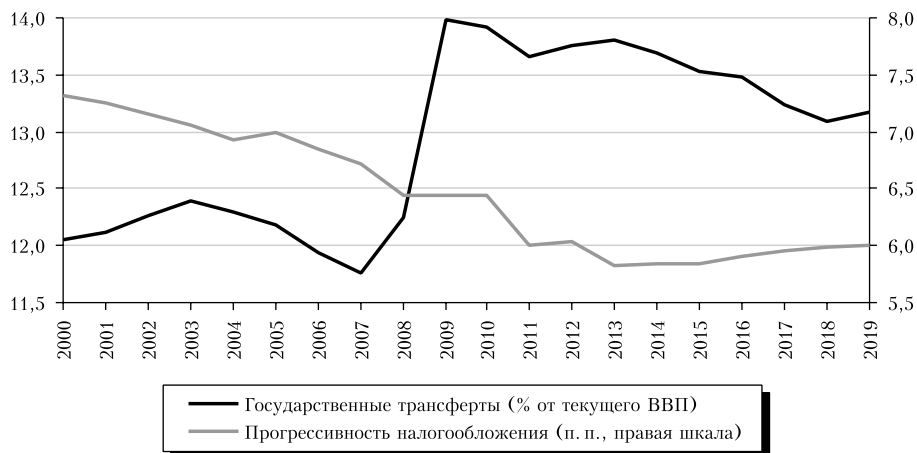
Налогообложение и социальная политика как факторы неравенства

Изучению связей налогообложения и неравенства посвящено много исследований, особенно зарубежных. Их авторы приходят к выводу, что изменение налоговых ставок и социальных трансфертов по-разному влияет на неравенство в странах (BIS, 2021; Joumard et al., 2012). Большое значение имеют структура собственности, особенности налогообложения и другие макроэкономические параметры. При этом среди исследователей нет единого мнения о том, как экономический рост влияет на неравенство (Kuznets, 1955; Piketty, 2014; Higgins, Williamson, 1999; Григорьев, Павлюшина, 2018a).

За последние 20 лет тренд, характеризующий использование налогообложения и социальных трансфертов для поддержания уровня жизни населения, существенно изменился. Так, по оценкам БМР (BIS, 2021), уровень прогрессивного подоходного налога в мире в целом снижался, а объемы социальных трансфертов относительно ВВП возросли. Сокращение прогрессивности налогообложения привело к росту на 11 п. п. доли дохода 10% самого богатого населения по сравнению со средним медианным доходом.

Резкий рост социальных расходов пришелся на период глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. В последующие годы роль социальных выплат стала сокращаться, однако их уровень остается существенно выше, чем до 2009 г. (рис. 2). (Отметим, что в последнее время все чаще говорят о концепции универсального или безусловного базового дохода (ББД), который предполагает одинаковые выплаты всем гражданам страны вне зависимости от их доходов и материального благосостояния.) В целом увеличение социальных трансфертов во многом привело к росту государственных долгов после глобального финансового кризиса.

**Изменение прогрессивности налогообложения
и государственных социальных трансфертов в мире**



Примечание. Прогрессивность налогообложения оценивалась для 27 стран путем регрессии между средними ставками налога и личными доходами. Соответствующие средние налоговые ставки рассчитаны с использованием данных ОЭСР по ставкам и пороговым значениям налога на доходы физических лиц.

Источник: BIS, 2021. Р. 59.

Рис. 2

Разные налоги неодинаково влияют на неравенство и распределение доходов. В развитых странах под влиянием налоговой и социальной политики неравенство сокращается сильнее, чем в странах с формирующимся рынком. Согласно результатам работ: Paulus et al., 2009; Luebker, 2011; Pisu, 2012, за различные периоды с середины 1980-х до конца 2000-х годов прямые налоги на доходы и трансферты снизили неравенство в странах с развитой экономикой в среднем на $\frac{1}{3}$. В конце 2000-х годов в странах ОЭСР коэффициент Джини был на 25% ниже по располагаемым доходам (после налогообложения и с учетом социальных трансфертов), чем по доходам до налогообложения и без социальных выплат. При этом в большинстве стран ОЭСР неравенство сокращалось в значительной степени (на $\frac{3}{4}$) благодаря социальным выплатам, а на перераспределение доходов из-за применяемой системы налогообложения приходилась лишь $\frac{1}{4}$.

Ситуация различается и внутри отдельных групп стран. Некоторые государства с относительно невысокими ставками налогов и менее развитой системой социального обеспечения (например, Австралия) достигают того же эффекта перераспределения доходов, как и страны, в которых уровень налогов намного выше и величина социальных расходов больше (например, в Германии). Первые обычно обеспечивают снижение неравенства за счет прогрессивности подоходного налога, перекладывая издержки на наиболее богатое население.

Уровень корпоративных налогов также влияет на неравенство. Однако, как показывают исследования (Agulampalam et al., 2010), повышение налогов на корпоративный доход переносится на работников в виде низкой заработной платы, что увеличивает доходность капитала до вычета налогов (Auerbach, 2006). В долгосрочной перспективе влияние корпоративных налогов на заработную плату и доход от капитала зависит от относительной мобильности капитала и рабочей силы между отдельными секторами и странами.

В ряде исследований (Nallareddy et al., 2018; Rubolino, Waldenström, 2019), проведенных на данных США за разные периоды, показано, что сокращение налога на прибыль корпораций привело к росту неравенства населения по доходам. Дело в том, что основные бенефициары снижения корпоративного налога — владельцы корпораций — могут менять форму своего дохода (заработная плата или дивиденды на капитал) для уменьшения налогов на дополнительные доходы.

Для выравнивания доходов экономисты рассматривают среди прочих мер возможность сближать ставки налога на прибыль корпораций и подоходного налога для наиболее состоятельной части населения (Powell, 2014). Такой подход может способствовать наращиванию инвестиций и расширению производства.

Во многих развивающихся странах ключевым механизмом перераспределения доходов среди населения выступают социальные трансферты. Однако, по оценкам МВФ (Bourguignon, 2018), в большинстве таких стран доходы бюджетов от налогообложения слишком малы, чтобы действительно изменить ситуацию. Налоги на доходы физических лиц и денежные пособия малоимущим в среднем почти в 10 раз ниже относительно ВВП, чем в странах с развитой экономикой.

Как показано в работе: Luebker, 2011, особенности проводимой политики по сокращению неравенства в немалой степени зависят от менталитета населения страны. Например, в ЕС большинство жителей положительно относятся к тому, что государство перераспределяет доходы от более богатых слоев к более бедным. Такую политику поддерживают также в Австралии и Канаде. США — единственная страна, где механизм государственного перераспределения доходов поддерживает меньшинст-

во населения; при этом большинство считает, что не дело правительства сокращать неравенство доходов, хотя и признает, что неравенство и расслоение населения по доходам довольно велики. В Швейцарии сами граждане отклонили введение ББД, поскольку это увеличило бы налоговую нагрузку и в конечном счете не дало бы полезного социально-экономического эффекта.

Валютный курс и неравенство

Традиционно считается, что для стимулирования экспортоориентированных производств, которые должны выступать драйвером экономического роста, необходим заниженный курс национальной валюты. Однако, как показывают исследования, для успешного развития экономики страны не существует универсальных рецептов валютной политики, пригодных на все времена.

Международные финансовые организации рекомендовали развивающимся странам перейти на режим либо фиксированного номинального, либо свободно плавающего обменного курса. По мнению ряда экспертов (UNDP, 2015), последний вызвал увеличение неравенства в этих странах. С одной стороны, режим фиксированного номинального обменного курса не может противостоять внешней нестабильности, подвержен спекулятивным атакам и увеличивает риски валютных кризисов. С другой стороны, режим свободного плавания часто приводит к «свободному падению» курса со всеми вытекающими последствиями. Массовая девальвация валют и кризисы, которые последовали после принятия вышеуказанных режимов, обусловили быстрое сокращение реальной заработной платы.

Заниженный курс национальной валюты и высокая волатильность курса уменьшают ее привлекательность для населения и усиливают отток капитала, в том числе через канал покупок иностранной валюты. Кроме того, сокращается внутренний спрос. При сильной зависимости производства от импортных компонентов (как в России) слабая валюта вызывает удорожание производства и приводит к росту инфляции, что негативно сказывается на уровне жизни населения. Это также снижает стоимость национальных активов, делая их менее привлекательными для отечественных инвесторов. В результате усиливается долларизация экономики (Ершов, 2005, 2016).

Обесценение национальной валюты ведет к неэквивалентному обмену с другими странами, уменьшая валютную оценку доходов населения и снижая спрос национальных участников на товары и услуги международного рынка. Население страны с обесценивающейся валютой становится относительно беднее, чем в стране с укрепляющейся.

При исследовании вопросов неравенства в России отечественные экономисты уделяют внимание различным аспектам: отдельным проблемам методологии расчетов неравенства и международным сравнениям (Григорьев, Павлюшина, 2018а, 2018b; Капелюшников, 2019; Кубишин и др., 2021); формам проявления неравенства (Дроздов, 2020); его взаимосвязям с экономическим ростом (Веселов, Яркин, 2022); воздействию на неравенство отдельных макроэкономических факторов (Картаев и др., 2020); влиянию на него изменения отдельных налоговых ставок (Цховребов, 2021; Леухин, Сулова, 2017); роли обесценения рубля (Ершов и др., 2021) и др. В данной работе проанализировано, как на неравенство доходов населения в России влияют налогово-бюджетные показатели и валютный курс на разных этапах развития экономики.

О связи бюджетной и валютной политики с уровнем неравенства в России⁴

По мнению ряда экспертов, бюджетные подходы часто не были направлены на стимулирование развития (Аганбегян, 2018; Горюнов и др., 2015), что ограничивало возможности проводить последовательную политику, направленную на уменьшение неравенства. При этом граждане с низкими доходами имеют относительно более высокую налоговую нагрузку. Ставка налога на доходы физических лиц варьирует в довольно узких пределах (от 13 до 15% по основным видам доходов). Кроме того, тариф страховых взносов в Пенсионный фонд РФ (ПФР) с доходов, величина которых превышает пороговый уровень (1,465 млн руб.), составляет 10% по сравнению с обычной ставкой 22% на доходы, не превышающие предельную величину базы для исчисления страховых взносов (Радченко и др., 2017. С. 98). Такая обратная зависимость между величиной доходов и ставкой взносов ухудшает положение более бедных граждан, снижая уровень поступлений в бюджет ПФР, что напрямую влияет на размер пенсионных выплат.

Кроме того, в российском налоговом законодательстве не предусмотрен нижний порог доходов, освобождаемых от подоходного налога, что делает систему налогообложения более регрессивной, повышая налоговое бремя для бедных. Во многих странах малообеспеченные граждане в пределах установленных сумм полностью освобождены от подоходного налога (например, в Австралии, Австрии, Франции, Германии и др.).

Для анализа влияния налоговой и валютной политики на неравенство доходов населения в России были использованы показатели, характеризующие налоговую нагрузку на экономику и труд, а также показатель, отражающий динамику валютного курса рубля (табл. 1). В качестве показателей налоговой нагрузки были выбраны характеризующие налогообложение компаний топливно-энергетического комплекса (ТЭК), компаний в целом и труда. (Налогообложение компаний ТЭК в расчетах включает отношение суммы поступлений от НДС)

Т а б л и ц а 1

Используемые переменные

Переменная	Описание переменной	Обозначение переменной
<i>Показатель неравенства доходов</i>		
Коэффициент Джини	Коэффициент Джини по доходам	Jn
<i>Показатели, характеризующие налоговую политику</i>		
Налоги на труд	Объем НДФЛ и социальные отчисления, поступившие в консолидированный бюджет / Фонд оплаты труда	NDFL
Налоговая нагрузка компаний	Налог на прибыль, поступивший в консолидированный бюджет РФ / Прибыль прибыльных организаций	TAX
Налоговая нагрузка компаний ТЭК	Нефтегазовые доходы консолидированного бюджета РФ / Объем экспорта продукции ТЭК	NDPI
Внутренний госдолг	Объем рынка внутренних государственных облигаций России / ВВП, %	GOGDP
<i>Показатели, характеризующие курсовую политику</i>		
Курс руб./долл.	Курс руб./долл. / Курс руб./долл. по ППС	USDP

Источник: составлено авторами.

⁴ Авторы выражают благодарность д. э. н. А. К. Моисееву за комментарии к данному разделу.

и экспортной пошлины к объему экспорта, что учитывает отраслевую специфику. Однако, поскольку доходы от ТЭК составляют значимую часть государственного бюджета (до 45%) и определяют возможности бюджетных расходов, включение данного показателя в расчеты представляется целесообразным.)

Для определения влияния динамики курса рубля на неравенство доходов населения в модель включен показатель, отражающий отношение номинального обменного курса рубля к доллару США и курса, рассчитанного по паритету покупательной способности (ППС) (показывает уровень недооценки или переоценки рубля относительно доллара). В качестве показателя неравенства доходов использован коэффициент Джини, рассчитываемый Росстатом. Расчет проводился на двух временных периодах — с 2000 по 2009 г. и с 2010 по 2020 г.⁵

1. В первой модели исследовалась связь коэффициента Джини РФ (J_n) и вышеперечисленных переменных на основании полугодовых данных за период с 2000 по 2009 г. Получены следующие результаты (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Модель 1

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	<i>t</i> -статистика	<i>p</i> -значение
const	0,40664800	0,0223285	18,2100	4,0300***
NDFL	0,08207500	0,0266859	0,3251	0,7493
TAX	-0,00250164	0,0158890	-0,1574	0,8769
NDPI	0,03789080	0,0154719	2,4490	0,0262**
GOGDP	0,07624090	0,0801744	0,9509	0,3558
USDP	-0,00805368	0,0026347	-3,0570	0,0075***

Примечание. Использованы наблюдения 01.2000–02.2009 ($T = 22$). Зависимая переменная — J_n ; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

Статистически незначимыми оказались переменные *NDFL*, *TAX*, *NDPI*. Мы исключили из модели переменные, оказывающие наименьшее влияние на коэффициент Джини.

2. Во второй модели исследовалась зависимость коэффициента Джини РФ (J_n) от переменных *USDP*, *GOGD* и *NDPI* на основании полугодовых данных за период с 2000 по 2009 г. Получены следующие результаты (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

Модель 2

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	<i>t</i> -статистика	<i>p</i> -значение
const	0,41309100	0,00952186	18,210	4,0300***
NDPI	0,03426430	0,00974632	3,516	0,0025***
GOGDP	0,08239710	0,07056260	1,168	0,2582
USDP	-0,00816588	0,00228275	-3,577	0,0022***

Примечание. Использованы наблюдения 01.2000–02.2009 ($T = 20$). Зависимая переменная — J_n ; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

⁵ Источниками послужили официальные данные, размещенные на сайтах Банка России, Росстата, Минфина РФ, ОЭСР. Расчеты проводились с использованием прикладного пакета эконометрических исследований «Gretl» методом наименьших квадратов. Модели тестировались на выполнение условий автокорреляции, гетероскедастичности и мультиколлинеарности. Все тесты успешно пройдены.

Все коэффициенты оказались статистически значимыми с вероятностью 99%, за исключением показателя государственного внутреннего долга — GOGDP (74%). Коэффициент детерминации достаточно высокий, R -квадрат = 0,886424.

3. В третьей модели исследовалась связь коэффициента Джини РФ (Jn) и переменных, приведенных в таблице 1, на основании полугодовых данных за период с 2010 по 2020 г. Получены следующие результаты (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

Модель 3

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	t -статистика	p -значение
const	0,42573100	0,01145740	37,1600	2,1600***
NDFL	0,01981300	0,05469520	-0,3622	0,7226
TAX	-0,00156279	0,00679219	-0,2301	0,8214
NDPI	0,01637920	0,00855546	1,9140	0,0762*
GOGDP	-0,13910000	0,07823090	-1,7780	0,0971*
USDP	-0,00249264	0,00263474	-3,0570	0,0075***

Примечание. Использованы наблюдения 01.2010–02.2020 ($T = 22$). Зависимая переменная — Jn ; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

Все коэффициенты оказались статистически значимыми, за исключением TAX (налог на прибыль) и NDFL (налоги на труд). Мы исключили из модели переменные, оказывающие наименьшее влияние на коэффициент Джини.

4. В четвертой модели исследовалась зависимость коэффициента Джини РФ (Jn) от переменных USDP, GOGD и NDPI на основании полугодовых данных за период с 2010 по 2020 г. Получены следующие результаты (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

Модель 4

Переменная	Коэффициент	Ст. ошибка	t -статистика	p -значение
const	0,42222500	0,00581099	72,66	1,3700***
NDPI	0,01656720	0,00802823	2,064	0,0557*
GOGDP	-0,16253800	0,01710080	-9,505	5,5400***
USDP	-0,00237556	0,00074410	3,193	0,0057***

Примечание. Использованы наблюдения 01.2010–02.2020 ($T = 22$). Зависимая переменная — Jn ; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

Все коэффициенты оказались статистически значимыми с вероятностью 99%, NDPI (90%). Коэффициент детерминации достаточно высокий, R -квадрат = 0,947413.

Согласно расчетам, среди показателей налоговой политики статистически значима налоговая нагрузка на нефтегазовый сектор (отношение нефтегазовых доходов консолидированного бюджета к экспортным доходам). При этом налоги на ТЭК в 2010–2020 гг. меньше связаны с неравенством, чем в 2000–2009 гг. Это можно объяснить тем, что с 2017 г., согласно бюджетному правилу, значительная часть нефтегазовых доходов бюджета направлялась в Фонд национального благосостояния, что ограничивало поступление этих средств в экономику через бюджетные расходы.

В 2000–2009 гг. рост налогообложения нефтегазовых доходов, согласно модели, сопровождался усилением неравенства доходов населения РФ. В этот период прирост его доходов обгонял прирост ВВП (за 2000–2009 гг. доходы населения выросли более чем на 150%, а ВВП — почти на 70%).

Доля налогов на нефтегазовые доходы от нефтегазового экспорта падала при укреплении курса рубля и росла при его ослаблении. Существенное снижение курса рубля происходило на фоне падения мировых цен на нефть и сокращения нефтегазового экспорта, а также доходов богатого населения (что подтверждается модельными расчетами).

Как показали расчеты, в обоих периодах показатель налоговой нагрузки компаний был статистически незначимым или имел слабую связь с неравенством доходов населения. Прирост доходов бизнеса транслировался не столько в рост прибыли, сколько в повышение заработной платы. Увеличение страховых взносов привело к возникновению дисбаланса: налог на прибыль в оба рассматриваемых периода вырос в меньшей степени, чем взносы на обязательное социальное страхование (табл. 6). Иными словами, работодатели профинансировали социальные расходы через систему социальных взносов, ограничив рост прибыли⁶.

Т а б л и ц а 6

**Собираемость налога на прибыль
и взносов в государственные внебюджетные фонды**
(показатели консолидированного бюджета РФ, млрд руб.)

Показатель	2000	2009	2020	2009/ 2000, раз	2020/ 2009, раз
Налог на прибыль	399	1265	4018	3,2	3,2
Взносы на обязательное социальное страхование	513	2301	8073	4,5	3,5

Источники: данные Минфина РФ; расчеты авторов.

Отметим, что если из модели убрать показатель внутреннего госдолга, то показатель налогов на труд в 2009–2020 гг. становится значимым. Однако отсутствие значимости налогов на труд в представленных выше моделях не свидетельствует о том, что они не влияют на уровень неравенства. Их значимость снижается с появлением показателя, больше связанного с ним.

Анализ влияния налоговой и валютной политики на показатели неравенства доходов населения России в оба рассмотренных периода (2000–2009 и 2010–2020 гг.) показал, что усиление обесценения текущего курса рубля по отношению к показателю курса по ППС положительно связано с сокращением неравенства доходов населения РФ. Такой результат можно объяснить тем, что это способствует росту доходов бюджета, позволяя наращивать расходы на социальную поддержку населения.

Отметим, что неравенство по доходам сокращается, если доходы богатых снижаются быстрее, чем бедных (в частности, в ходе кризисов). В рассматриваемые периоды в России произошли два кризиса, когда курс рубля падал в четыре (2008 г.) и два раза (2014 г.). При таком масштабном снижении курса инфляция не успевала достичь уровня, который обычно присущ подобному обесценению (поскольку требуется время для проявления эффекта переноса – pass through effect). Сокращение доходов богатых домохозяйств в эти кризисы и, следовательно, неравенства могло обеспечить отрицательную связь между курсом рубля и коэффициентом Джини в модели. Можно допустить, что при учете влияния курсового показателя (отклонение номинального курса от ППС) на коэффициент Джини в длительном периоде,

⁶ По крайней мере, в налоговой статистике — возможно, с учетом накоплений в офшорах ситуация выглядит иначе.

когда вследствие падения курса рубля импортируемая инфляция успела бы отразиться на ценах во всей экономике, проявилась бы ожидаемая положительная связь этих показателей.

Подчеркнем, что однозначно интерпретировать полученные результаты представляется некорректным. Постоянно меняющаяся ситуация (девальвация валют, санкции, изменение процентных ставок и др.) вносит свои коррективы. Поэтому важно регулярно анализировать указанный круг вопросов.

* * *

Как показывают анализ исследований, а также проведенные расчеты по данным российской экономики, единых и универсальных рецептов для сокращения неравенства населения по доходам не существует. Для решения этой проблемы необходимо учитывать особенности развития страны в конкретный период.

В краткосрочной перспективе в России основным механизмом перераспределения средств и сокращения неравенства должно оставаться совершенствование системы социальной поддержки и налогообложения. В частности, целесообразно освободить наиболее бедные слои населения от налога на доходы физических лиц. Также актуален отказ от регрессивной шкалы налогообложения труда, в частности при уплате работодателями взносов на пенсионное страхование.

При этом тренд на удешевление рубля не должен стать основным механизмом финансирования социальных расходов государства. Девальвация национальной валюты и волатильность курса вызывают рост инфляции и другие негативные эффекты и сопряжены с отрицательными долгосрочными экономическими последствиями для экономического роста и доверия к национальной валюте. Важно расширить источники финансирования социальных расходов с помощью дополнительных инструментов, которые активно применяют, особенно после пандемии, во многих странах, в том числе с формирующимся рынком. Такие механизмы предполагают более активное участие центральных банков в качестве покупателей госбумаг, что расширяет возможности национальных бюджетов. Отметим, что переход к расчетам в рублях за экспорт газа и ряда других товаров, который начался в 2022 г., способствует укреплению рубля, что, в свою очередь, будет сдерживать рост цен.

Решение проблемы неравенства по доходам положительно повлияет не только на наименее обеспеченные слои населения, но и на всех участников экономики — частный бизнес, государственный бюджет и др., содействуя устойчивому экономическому росту. Кроме того, это станет фактором социальной стабильности, а также повысит доверие населения к государству.

Список литературы / References

- Аганбегян А. Г. (2018). Финансы, бюджет и банки в новой России. М.: Дело. [Aganbegyan A. G. (2018). *Finance, budget and banks in new Russia*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Веселов Д. А., Яркин А. М. (2022). Институциональные изменения, неравенство и долгосрочное экономическое развитие: теория и эмпирика // Вопросы экономики. № 1. С. 47–71. [Veselov D. A., Yarkin A. M. (2022). Institutional changes, inequality and long-run economic development: Theory and empirics. *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 47–71. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-1-47-71>

- Горюнов Е., Котликофф Л., Синельников-Мурылев С. (2015). Бюджетный разрыв: оценка для России // Вопросы экономики. № 7. С. 5–25. [Goryunov E., Kotlikoff L., Sinelnikov-Murylev S. (2015). Fiscal gap: An estimate for Russia. *Voprosy Ekonomiki*, No. 7, pp. 5–25. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-7-5-25>
- Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. (2018a). Межстрановое неравенство: динамика и проблема стадий развития // Вопросы экономики. № 7. С. 5–29. [Grigoryev L. M., Pavlyushina V. A. (2018a). Inter-country inequality as a dynamic process and the problem of post-industrial development. *Voprosy Ekonomiki*, No. 7, pp. 5–29. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-7-5-29>
- Григорьев Л. М., Павлюшина В. А. (2018b). Социальное неравенство в мире: тенденции 2000–2016 гг. // Вопросы экономики. № 10. С. 29–52. [Grigoryev L. M., Pavlyushina V. A. (2018b). Social inequality in the world: Trends during 2000–2016. *Voprosy Ekonomiki*, No. 10, pp. 29–52. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-10-29-52>
- Дроздов О. А. (2020). Экономическое неравенство в России и перспективы его сокращения // Научные труды Вольного экономического общества России. Т. 224. С. 324–341. [Drozdov O. A. (2020). Economic inequality in Russia and the perspectives of its reduction. *Scientific Works of the Free Economic Society of Russia*, Vol. 224, pp. 324–341. (In Russian).] <https://doi.org/10.38197/2072-2060-2020-224-4-324-341>
- Ершов М. В. (2005). Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика. [Ershov M. V. (2005). *Russian economic sovereignty in the global economy*. Moscow: Ekonomika. (In Russian).]
- Ершов М. (2016). Механизмы роста российской экономики в условиях обострения финансовых проблем в мире // Вопросы экономики. № 12. С. 5–25. [Ershov M. (2016). On the mechanisms of growth of the Russian economy under conditions of worsening financial problems in the world. *Voprosy Ekonomiki*, No. 12, pp. 5–25. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2016-12-5-25>
- Ершов М. В., Танасова А. С., Соколова Е. Ю., Цховребов М. П. (2021). О некоторых аспектах воздействия валютного курса на социально-экономические процессы // Общественные науки и современность. № 5. С. 7–17. [Ershov M. V., Tanasova A. S., Sokolova E. Y., Tskhovrebov M. P. (2021). On some aspects of the foreign exchange influence on socio-economic tendencies. *Social Sciences and Contemporary World*, No. 5, pp. 7–17. (In Russian).] <https://doi.org/10.31857/S086904990017290-1>
- ИНП РАН (2021). Социальная политика России: проблемы и решения. Научный доклад ИНП РАН / Под ред. чл.-корр. РАН А. А. Широ́ва. М.: Артик Принт. [IEF RAS, Shirov A. A. (ed.) (2021). *Social policy of Russia: Problems and solutions. A scientific report*. Moscow: Artik Print. (In Russian).] <https://doi.org/10.47711/sr1-2021>
- Капелюшников Р. И. (2019). Экономическое неравенство — вселенское зло? // Вопросы экономики. № 4. С. 91–106. [Kapelushnikov R. I. (2019). Is economic inequality a universal evil? *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 91–106. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-4-91-106>
- Капелюшников Р. И. (2020). Команда Т. Пикетти о неравенстве в России: коллекция статистических артефактов // Вопросы экономики. № 4. С. 67–106. [Kapelushnikov R. I. (2020). Piketty's team on inequality in Russia: A collection of statistical artifacts. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 67–106. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-4-67-106>
- Картаев Ф. С., Клачкова О. А., Лукьянова А. С. (2020). Как инфляция влияет на неравенство доходов в России? // Вопросы экономики. № 4. С. 54–66. [Kartaev P. S., Klachkova O. A., Lukianova A. S. (2020). How does inflation influence income inequality in Russia? *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 54–66. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-4-54-66>

- Кубишин Е. С., Седлов А. П., Соболева И. В. (2021). Бедность в России: методология измерения и международные сравнения // Вестник ИЭ РАН. № 1. С. 56–70. [Kubishin E. S., Sedlov A. P., Soboleva I. V. (2021). Poverty in Russia: Measurement methodology and international comparisons. *Vestnik Instituta Ekonomiki Rossiyskoy Akademii Nauk*, No. 1, pp. 56–70. (In Russian).]
- Леухин Р. С., Суслина А. Л. (2017). Прогрессивность налогов на труд в России: текущая ситуация и оценка последствий возможных вариантов реформы НДФЛ // Финансовый журнал. № 6. С. 50–63. [Leukhin R. S., Suslina A. L. (2017). Labour taxes progressivity in Russia: Ways to reform personal income tax. *Financial Journal*, No. 6, pp. 50–63. (In Russian).]
- Попов В. (2021). Почему социальное неравенство погубит планету // Независимая газета. 17 мая. [Popov V. (2021). Why social inequality will destroy the planet. *Nezavisimaya Gazeta*, May 17. (In Russian).] https://www.ng.ru/kartblansh/2021-05-17/3_8149_kartblansh.html
- Радченко М. В., Болдырева Л. В., Китюкова Д. С. (2017). Бюджетно-финансовые методы нивелирования социального неравенства: характеристика и анализ использования // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. № 4. С. 97–102. [Radchenko M. V., Boldyreva L. V., Kituykova D. S. (2017). Fiscal methods of leveling social inequalities: Characteristics and the analysis of implementation. *State and Municipal Administration Scientific Notes*, No. 4, pp. 97–102. (In Russian).]
- Цховребов М. П. (2021). О повышении степени прогрессивности подоходного налога в России // Менеджмент и бизнес-администрирование. № 3. С. 74–82. [Tskhovrebov M. P. (2021). On increasing the degree of progressiveness of the income tax in Russia. *Menedzhment i Biznes-Administrirovanie*, No. 3, pp. 74–82. (In Russian).] <https://doi.org/10.33983/2075-1826-2021-3-74-82>
- Arulampalam W., Devereux M., Maffini G. (2010). The direct incidence of corporate income tax on wages. *IZA Discussion Paper*, No. 5293. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1704266>
- Auerbach A. (2006). Who bears the corporate tax? A review of what we know. *Tax Policy and the Economy*, Vol. 20, pp. 1–40. <https://doi.org/10.1086/tpc.20.20061903>
- Bourguignon F. (2018). Spreading the wealth. *Finance & Development*, Vol. 55, No. 1, pp. 22–24. <https://doi.org/10.5089/9781484359440.022>
- Credit Suisse (2021). *The global wealth report 2021*. Credit Suisse Research Institute.
- BIS (2021). *Annual economic report*, June. Bank for International Settlements.
- Higgins M., Williamson J. G. (1999). Explaining inequality the world round: Cohort size, Kuznets curves and openness. *NBER Working Paper*, No. 7224. <https://doi.org/10.3386/w7224>
- ILO (2021). *ILO monitor: COVID-19 and the world of work, Seventh edition. Updated estimates and analysis*, January 25. International Labour Organization.
- Joumard I., Pisu M., Bloch D. (2012). Tackling income inequality: The role of taxes and transfers. *OECD Journal: Economic Studies*, Vol. 2012, No. 1, pp. 37–70. https://doi.org/10.1787/eco_studies-2012-5k95xd6l65lt
- Kuznets S. (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, Vol. 45, No. 1, pp. 1–28.
- Luebker M. (2011). The impact of taxes and transfers on inequality. *TRAVAIL Policy Brief*, No. 4, International Labour Office.
- Nallareddy S., Rouen E., Suárez Serrato J. C. (2018). Do corporate tax cuts increase income inequality? *NBER Working Paper*, No. 24598. <https://doi.org/10.3386/w24598>
- Novokmet F., Piketty T., Zucman G. (2017). From Soviets to oligarchs: Inequality and property in Russia 1905–2016. *WID.world Working Paper*, No. 2017/09, World Inequality Lab.
- Oxfam (2021). The inequality virus: Bringing together a world torn apart by coronavirus through a fair, just and sustainable economy. *Oxfam Briefing Paper*, January. <https://doi.org/10.21201/2021.6409>

- Paulus A., Sutherland H., Tsakloglou P. (2009). The distributional impact of in kind public benefits in European countries. *EUROMOD Working Paper*, No. EM10/09, University of Essex, Institute for Social and Economic Research.
- Piketty T. (2014). *Capital in the 21st century*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Pisu M. (2012). Less income inequality and more growth – Are they compatible? Part 5: Poverty in the OECD. *OECD Economics Department Working Paper*, No. 928.
- Powell J. A. (2014). Six policies to reduce economic inequality. *Othering & Belonging Institute Blog*, September 10. <https://belonging.berkeley.edu/six-policies-reduce-economic-inequality>
- Rubolino E., Waldenström D. (2019). Trends and gradients in top tax elasticities: Cross-country evidence, 1900–2014. *International Tax and Public Finance*, Vol. 26, No. 3, pp. 457–485. <https://doi.org/10.1007/s10797-018-9524-1>
- UNCTAD (2021). *Trade and Development Report 2021. From recovery to resilience: The development dimension*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. <https://doi.org/10.18356/9789210010276>
- UNDP (2015). *Human development report 2015: Work for human development*. New York: United Nations Development Programme.
- World Economic Forum (2022). *Jobs of tomorrow: The triple returns of social jobs in the economic recovery*. White Paper, May. Geneva.
-

Tax and foreign exchange factors of inequality (To posing a problem)

Anna S. Tanasova*, Elena Y. Sokolova,
Igor G. Shandra, Alina V. Chigireva

Authors affiliation: Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia). * Corresponding author, email: astanasova@fa.ru

The high level of income inequality of the population is a long-term problem in the world. The pandemic of 2020 and the growth of geopolitical tensions in 2022 increase the urgency of finding its solution. Inequality is a multifaceted phenomenon determined by various factors – from differences in the structure of economies to the specifics of the mentality and traditions of a particular state. As a result, there are no unified approaches to reducing inequality. This article analyzes the relationship of income inequality in Russia with the parameters of fiscal policy and the ruble exchange rate at different stages of economic development. It is shown that in certain periods taxes are connected differently with income inequality of the population in Russia. The important role of social spending in its reducing is shown; such dependence may be explained by the ruble exchange rate and its linkages with the budget policy. The article is setting stage for further analysis of the problem.

Keywords: inequality, poverty, tax policy, social policy, exchange rate.

JEL: E21, E24, E62, H50, K34.

Льготная подписка для физических лиц (печатная версия)

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» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">6000 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2023 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000 – 00				
Кассир					
Квитанция	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» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">6000 – 00</td> </tr> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2023 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000 – 00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» I полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000 – 00				
Кассир					

Для оформления подписки через Редакцию: 1) вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта: www.vopreco.ru, где выложены также квитанции для подписчиков из стран СНГ и на годовую подписку); 2) разборчиво заполните графы «Ф.И.О» и «Адрес доставки (с индексом)»; 3) оплатите квитанцию в любом банке или воспользуйтесь указанными в ней реквизитами для оплаты онлайн. Оплаченная квитанция является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки. Журналы будут доставляться Вам заказной бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки. **Телефон для справок: (499) 956-01-43**

Технический редактор, компьютерная верстка — **Т. Скрыпник**
 Корректор — **Л. Пушаева**

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 «Подписные издания» Почты России — П6302. Цена свободная.

Подписано в печать 29.12.2022. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 460 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 № 5506-2022.

Перепечатка материалов из журнала «Вопросы экономики» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку.

© **НП «Вопросы экономики», 2023.**