

Вопросы ЭКОНОМИКИ™

www.vopreco.ru

В НОМЕРЕ :

**Причины и уроки
ускорения глобальной инфляции**

Методология нарративного анализа в экономике

**К вопросу о персистентности
российского предпринимательства**

7

2 0 2 3

ВСЕРОССИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

Вопросы ЭКОНОМИКИTM

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ВЫХОДИТ С 1929 г.

ИЮЛЬ

7

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, 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

July 7 2023

EDITORIAL BOARD

Oleg Ananyin

HSE University, 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

HSE University, 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

Gavriil Popov

International University in Moscow,
Russian Federation

Sergey Popov

(Executive Secretary)
NP “Voprosy Ekonomiki”,
Russian Federation

Vadim Radaev

HSE University, Russian Federation

Alexander Rubinstein

Institute of Economics,
Russian Academy of Sciences,
Russian Federation

Evgeny Yasin

HSE University, 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

- Е. Л. Горюнов, С. М. Дробышевский, А. Л. Кудрин, П. В. Трунин** —
Причины и уроки ускорения глобальной инфляции 5
- С. Р. Моисеев** — Дом, который построил Кейнс: косметический
и капитальный ремонт модели денежно-кредитной политики 35

Вопросы теории

- А. Е. Шаститко, С. И. Федоров** — Человек в меняющемся мире:
как координировать индивидуальные планы? 50
- В. Л. Тамбовцев, Е. В. Бузулукова, Л. А. Валитова, Ц. Дэн,
Д. А. Ситкевич, А. М. Турабаева** — Методология нарративного анализа
в экономике: случай предпринимательских сетей 81

Международная экономика

- А. М. Калинин** — Членство России в ВТО: оценка воздействия на внешнюю
торговлю 100

**Экономическая история
и история экономической мысли**

- С. П. Земцов, Ю. В. Царева** — Долгосрочное влияние экстрактивных
и инклюзивных институтов на деловую активность в регионах России 115
- А. Б. Чубайс** — Неплатежи в российской экономике 1990-х:
непредвиденный институт 142

-
- Льготная подписка на журнал «Вопросы экономики» 159

CONTENTS

Macroeconomics

- E. L. Goryunov, S. M. Drobyshevsky, A. L. Kudrin, P. V. Trunin** – Causes and lessons of accelerating global inflation 5
- S. R. Moiseev** – The house that Keynes built: Redecorating and overhaul of the monetary policy model 35

Issues of theory

- A. E. Shastitko, S. I. Fedorov** – Man in a changing world: How to coordinate individual plans?..... 50
- V. L. Tambovtsev, E. V. Buzulukova, L. A. Valitova, J. Deng, D. A. Sitkevich, A. M. Turabaeva** – Methodology of the narrative analysis in economics: The case of the entrepreneurial networks..... 81

International economics

- A. M. Kalinin** – Russia’s WTO membership: Assessing the impact on foreign trade..... 100

Economic history and history of economic thought

- S. P. Zemtsov, Y. V. Tsareva** – Long-term effects of extractive and inclusive institutions on entrepreneurship persistence in Russian regions 115
- A. B. Chubais** – Non-payments in the Russian economy in the 1990s: An unforeseen institution 142

Макроэкономика

Причины и уроки ускорения глобальной инфляции

Е. Л. Горюнов^{1,2,3}, С. М. Дробышевский^{1,2},
А. Л. Кудрин^{1,4}, П. В. Трунин^{1,2}

¹ *Институт Гайдара (Москва, Россия)*

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

³ *Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва, Россия)*

⁴ *Российская экономическая школа (Москва, Россия)*

В последние годы мировая экономика переживает сильный инфляционный шок, который не был спрогнозирован ведущими аналитическими центрами и центральными банками. В результате темпы инфляции в развитых странах превысили многолетние максимумы и значительно выросли в странах с формирующимся рынком, для которых инфляционные шоки такой интенсивности более привычны. Что послужило причиной инфляционной волны 2021–2022 гг. и почему она оказалась неожиданной? Анализ показывает, что основным фактором инфляции стало быстрое восстановление совокупного спроса в условиях сократившегося совокупного предложения, на котором негативно сказались карантинные ограничения и нарушения в цепочках поставок. Значительный вклад в глобальную инфляцию внесло удорожание продовольствия и топлива. Беспрецедентные по масштабам бюджетные стимулы, поддержанные вливанием ликвидности со стороны центральных банков, стали важным фактором расширения спроса и ускорения инфляции. Решительный переход к ультрамягкой монетарной и фискальной политике

Горюнов Евгений Львович (goryunov@ier.ru), к. э. н., с. н. с. Института Гайдара, доцент кафедры макроэкономики Отделения экономики Института экономики, математики и информационных технологий РАНХиГС, доцент кафедры торговой политики Института торговой политики НИУ ВШЭ; *Дробышевский Сергей Михайлович* (dsm@ier.ru), д. э. н., директор по научной работе Института Гайдара, замдиректора Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС; *Кудрин Алексей Леонидович* (kudrin@ier.ru), д. э. н., гл. н. с., член попечительского совета Института Гайдара, председатель совета директоров РЭШ; *Трунин Павел Вячеславович* (pt@ier.ru), д. э. н., руководитель направления «Макроэкономика и финансы» Института Гайдара, директор Центра изучения проблем центральных банков ИПЭИ РАНХиГС.

во многом объясняется тем, что на протяжении предыдущего десятилетия инфляция в развитых странах оставалась ниже целевого уровня, несмотря на постоянное стимулирование. В статье рассмотрены основные причины, по которым центральные банки сохраняли мягкую политику даже после того, как инфляция значительно превысила таргетируемые уровни. Охарактеризованы сценарии возможного развития событий, включая стагфляционный, а также факторы их реализации.

Ключевые слова: инфляция, денежно-кредитная политика, налогово-бюджетная политика, инфляционное таргетирование, сырьевые рынки, инфляционные ожидания, стагфляция.

JEL: E31, E42, E51, E52, E58, E61, E62, E65.

Введение

Одной из главных глобальных экономических проблем последних двух лет стало ускорение инфляционных процессов, которое началось в 2021 г. и затронуло множество стран. В 2021 и 2022 гг. темп роста потребительских цен в странах G7 составил соответственно 7,4 и 5,6%, при этом в среднем за 2010–2019 гг. инфляция в этих странах равнялась 1,5%. В США данный показатель составил 7,0 и 6,5% в 2021 и 2022 гг. по сравнению с 1,8% за 2010–2019 гг., а для европейской валютной зоны — 5,0 и 9,2% по сравнению с 1,3% соответственно. На пике показатель инфляции в США приближался к 10%, а в зоне евро превысил эту отметку. Если для стран с формирующимся рынком повышенная инфляция — относительно привычное явление, то для развитых стран такой рост цен оказался неожиданным: подобной ситуации там не наблюдалось с начала 1980-х годов.

Аномально высокая инфляция несет для мировой экономики многочисленные риски и ставит денежные власти перед сложной дилеммой. Поддержание мягких монетарных условий чревато потерей контроля над ценами, утратой якоря инфляционных ожиданий и попаданием в стагфляционную ловушку, выход из которой всегда болезненный. Стабилизация инфляции с помощью повышения процентных ставок позволит избежать стагфляционного сценария, но угрожает дестабилизацией государственных бюджетов и финансовой системы, которые за прошедшее десятилетие приспособились к низким ставкам. Помимо этого, ужесточение денежно-кредитной политики (ДКП) приведет к замедлению экономического роста, темпы которого в последнее десятилетие были невысокими.

На протяжении десяти лет центральные банки (ЦБ) развитых стран стремились повысить инфляцию до целевых значений и устойчиво выйти в зону положительных ключевых ставок, но темпы прироста цен все равно оставались низкими. В результате, когда в 2021 г. инфляция стала ускоряться, для регуляторов это оказалось неожиданностью, и они не спешили нормализовать монетарную политику, не сворачивали программы количественного смягчения и держали ставки на минимальной отметке, даже когда неординарные масштабы инфляционного шока стали очевидными.

Сложившаяся ситуация ставит ряд вопросов. Каковы причины инфляционного шока 2021–2022 г. и почему он оказался столь неожиданным? Правильно ли считать промедление с повышением ставок ошибкой денежных властей или это было оптимально исходя из имеющейся на тот момент информации? Насколько велик риск попадания ведущих экономик в продолжительный период стагфляции и при каких условиях это может произойти? Приведет ли этот инфляционный шок к более высоким и близким к целевым темпам роста потребительских цен в развитых странах и к нормализации монетарной политики? Или в перспективе нескольких лет инфляция пойдет на спад, а мировая экономика вернется к состоянию, в котором она много лет находилась до пандемии? Мы попытаемся приблизиться к ответам на эти вопросы, сфокусировавшись на обсуждении причин инфляционного шока и того, почему он оказался внезапным с точки зрения ведущих ЦБ и аналитических центров.

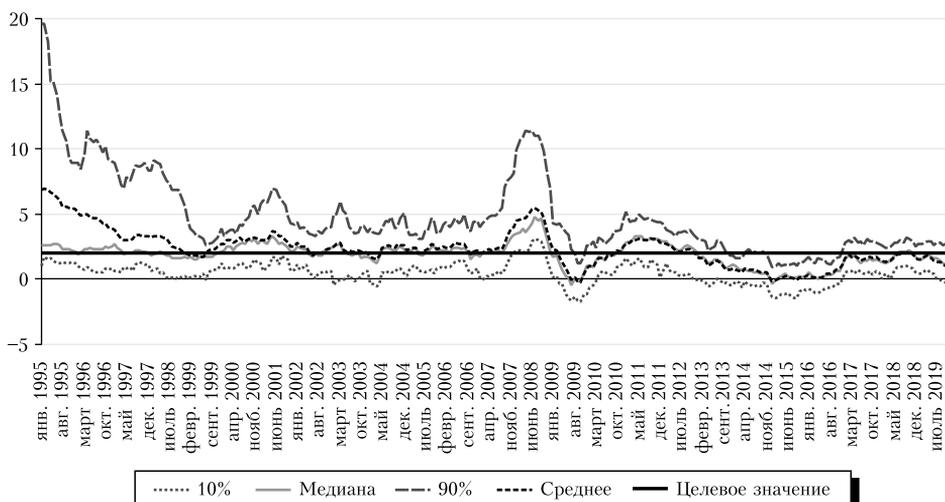
Десятилетие 2010–2019 гг.: низкая инфляция и мягкая монетарная политика

Период 2010–2019 гг. отличался сочетанием стимулирующей экономической политики и относительно сдержанной динамики основных макропеременных в развитых странах. Ключевые ставки ЦБ ведущих экономик на протяжении 2010-х годов не превышали 1,25%, за исключением США и Канады, где в отдельные непродолжительные периоды они выходили в диапазон 2,0–2,5%. При этом ЦБ реализовывали программы выкупа активов, а также предоставляли банкам рефинансирование в рамках различных программ, направленных на стимулирование экономической активности. Бюджетная политика оставалась мягкой. Сразу после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. дефициты государственных бюджетов значительно расширились, а объем государственного долга начал быстро расти. К середине 2010-х годов параметры налогово-бюджетной политики нормализовались, но правительства не стремились перейти к бюджетным профицитам, чтобы снизить долг до предкризисных уровней.

Несмотря на то что правительства и денежные власти в развитых странах проводили мягкую макроэкономическую политику, это не вызвало дестабилизацию или перегрев экономики. С бюджетным кризисом столкнулись только отдельные страны зоны евро. Инфляция, процентные ставки и темпы экономического роста оставались на низких отметках (см. Врезку 1.1 в: World Bank, 2019). Причем в развитых странах инфляция была заметно ниже целевых уровней и разброс ее значений сократился (рис. 1). При этом она была низкой даже в странах, где безработица опустилась ниже докризисного уровня. Особенностью этого десятилетия стала слабая связь между инфляцией и показателями экономической активности — безработицей, разрывом выпуска и темпами роста ВВП.

С точки зрения экономической политики описанная ситуация означала кардинальное изменение повестки по сравнению с преобладавшей на протяжении десятилетий до мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. В 2009 г. выпуск в развитых странах оказался на 4% ниже уров-

**Квантили и среднее значение инфляции
в группе развитых стран в 1995–2019 гг.
по сравнению с целевым уровнем инфляции (в %, г/г)**



Примечание. В качестве целевого уровня инфляции выбрано значение 2%, которое соответствует показателю, таргетируемому в большинстве развитых стран.

Источник: МВФ.

Рис. 1

ния потенциального ВВП, после чего медленно восстанавливался и вернулся на тренд только в 2018 г. (см. Врезку 1.1 в: World Bank, 2018). Резко выросли опасения, что экономики развитых стран последуют японскому сценарию, где низкие темпы роста и ценовая динамика, балансирующая на грани дефляции, сохранялись более десяти лет, а возможности властей стимулировать экономический рост были ограничены нулевой границей номинальных ставок (Fukao et al., 2015). В экспертной среде все более популярной становилась идея, что экономическое развитие в ведущих экономиках замедлилось под действием структурных факторов (Gordon, 2015; Eggertsson et al., 2019; Acemoglu, Restrepo, 2017; Summers, 2016; Дробышевский и др., 2018). В состоянии «долговременной стагнации» (secular stagnation) дефляционные риски заметно превышают риски ускорения инфляции, а значит, экономическую политику следует ориентировать на стимулирование роста. Цели сдерживания инфляции и обеспечения жесткого контроля над бюджетными дефицитами потеряли актуальность, и на первый план вышли задачи вернуть инфляцию к целевым уровням и предотвратить попадание экономики в ситуацию нулевых ставок и дефляции.

Таким образом, в 2010-е годы восприятие макроэкономических рисков экономическими властями развитых стран и аналитиками мировых исследовательских центров изменилось. В экспертном сообществе возник и устоялся термин «новая нормальность» (new normal), означающий сочетание низкой инфляции, близких к нулю номинальных ставок при активном использовании так называемых нетрадиционных мер ДКП, высокой занятости и умеренных темпов экономического роста (Williams, 2017; Lombardi et al., 2018; ЕСВ, 2014).

До глобального кризиса 2008–2009 гг. преобладало представление, что первоочередной задачей экономических властей должно быть сглаживание циклических колебаний экономики, недопущение чрезмерного ускорения инфляции и поддержание бюджетной устойчивости (Goodfriend, 2007; Arestis, Sawyer, 2004). Исходя из этих соображений была выстроена система макроэкономического регулирования. В ее рамках для эффективности экономической политики большое значение имеют соблюдение бюджетной и монетарной дисциплины, прозрачность процесса принятия решений и следование правилам (Clarida et al., 1999; Bernanke et al., 2000; Taylor, 2000; Wyplosz, 2005). Однако посткризисное десятилетие показало, что даже значительный фискальный и монетарный стимул не вызывает ускорения инфляции или дестабилизации бюджета (Summers, 2019)¹. Многократно возросшая долговая нагрузка не привела к росту стоимости заимствований для бюджетов, а активное предоставление финансовым рынкам ликвидности — к инфляционным последствиям. Практика выявила, что выйти из состояния слабого спроса и близкой к нулю инфляции трудно. Если меры подавления совокупного спроса хорошо известны и сложности в их имплементации носят скорее политический, чем технический, характер, то в ситуациях, когда спрос слабый, возникает более серьезная проблема — отсутствие действенных инструментов, так как в этих условиях привычные инструменты нередко перестают работать (Горюнов и др., 2021).

Другими словами, за десятилетие 2010–2019 гг. экономические власти и эксперты пересмотрели свои взгляды на риски, связанные с реализацией мягкой макроэкономической политики, заключив, что в ситуации слабого спроса интенсивное стимулирование не влечет существенных дестабилизирующих последствий². Учитывая, что темпы экономического роста в 2010–2019 гг. были ниже желаемых, готовность властей в случае рецессии перейти к ультрамягкой монетарной и фискальной политике значительно возросла. Так и поступили правительства развитых стран, когда в 2020 г. столкнулись с экономическим кризисом, вызванным глобальной пандемией.

Пандемический кризис и старт инфляционной волны

Первая вспышка заболевания вирусом SARS-Cov-2 произошла в декабре 2019 г. в китайском мегаполисе Ухань, а уже ранней весной 2020 г. началась пандемия, которая привела к всемирному экономическому кризису. По итогам 2020 г. мировой выпуск сократился на 3,3%, при этом динамика ВВП существенно отличалась по странам. В среднем

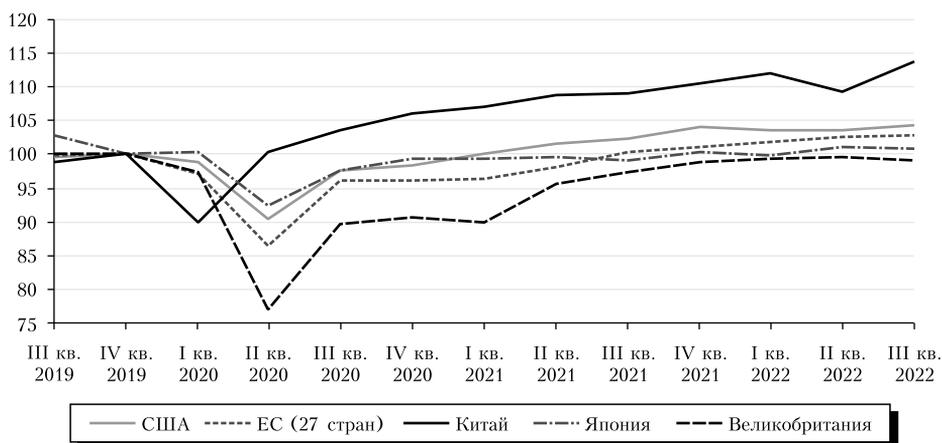
¹ С бюджетным кризисом и высокой стоимостью заимствований в 2010-е годы столкнулись только развитые страны, которые входили в зону евро, то есть не имели возможности поддерживать комфортные ставки за счет политики ЕЦБ.

² Именно к концу 2010-х годов получила распространение так называемая «современная денежная теория» (Modern monetary theory, ММТ), одним из ключевых предпосылок которой было отсутствие у государства бюджетного ограничения, а основная рекомендация в отношении ДКП состояла в поддержании низких номинальных ставок (Wray, 2015; Грищенко и др., 2021). В рамках такого подхода требования соблюдать фискальную и монетарную дисциплину отходили на второй план.

в 2020 г. страны ОЭСР и страны с формирующимся рынком потеряли около 4,5% ВВП, но в каждой группе были как страны, где выпуск сократился сильно, так и те, которые вообще не испытали спада ВВП. Значительное сокращение выпуска в 2020 г. наблюдалось в европейских странах (в среднем по ЕС ВВП снизился более чем на 6%), при этом в США спад составил 3,4%, а в Японии — 4,5%. Большие потери выпуска были зафиксированы в Латинской Америке: в среднем ВВП в странах этого региона снизился на 6,7%. По итогам 2020 г. спада удалось избежать в КНР (рост на 2,4%) и Турции (рост на 1,8%).

Динамика выпуска в ведущих экономиках была сходной: быстрое сокращение ВВП началось в I кв. 2020 г. и на конец первого полугодия пришлось нижняя точка динамики выпуска. В III кв. выпуск стал увеличиваться, что позволило во втором полугодии 2020 г. преодолеть значительную часть предшествующего спада. В КНР нижняя точка спада была пройдена в I кв. 2020 г. Впоследствии темпы восстановления во всех странах замедлились, но оставались в среднем достаточно высокими, и по итогам 2021 г. большинство стран вышли на докризисный уровень производства (рис. 2).

Реальный ВВП крупнейших экономик (IV кв. 2019 г. = 100)



Источник: ОЭСР.

Рис. 2

В первом полугодии 2020 г., когда пандемия стремительно распространялась по миру и уровень неопределенности был максимальным, экономическая активность резко сократилась, вместе с этим замедлилась инфляция. Этот тренд был более выражен в развитых странах (рис. 3), но он наблюдался и в странах с формирующимся рынком. При этом ЦБ повсеместно снизили ставки, стремясь поддержать экономическую активность, не допустить кризиса ликвидности на финансовых рынках и обеспечить устойчивость банковского сектора. Ключевые ставки до практически нулевого уровня снизили Банк Канады, Банк Англии, ФРС США, Резервный банк Австралии, ЦБ Норвегии. В еврозоне, Японии, Швеции и Швейцарии ставки еще к началу 2020 г. были нулевыми или даже отрицательными и с наступле-

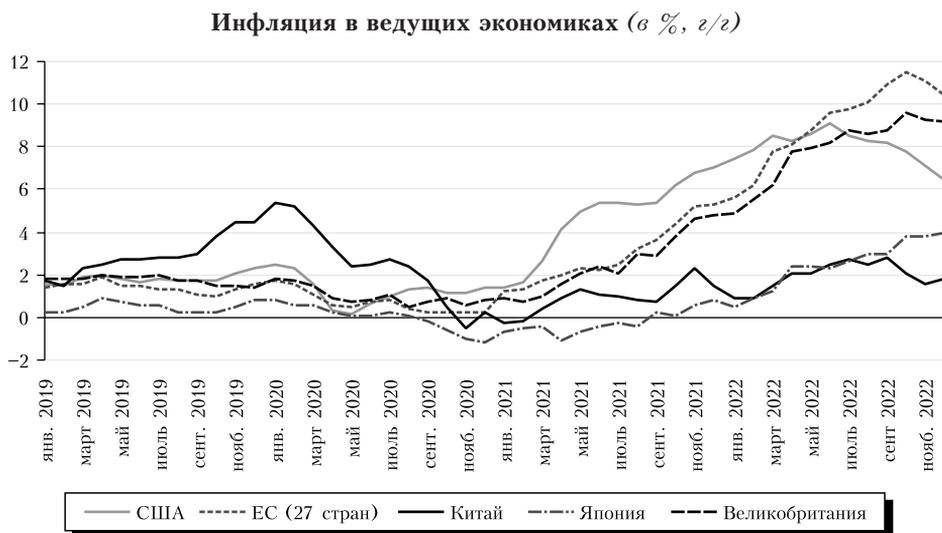


Рис. 3

нием кризиса остались на прежнем уровне. Помимо снижения ставок денежные власти возобновили программы выкупа активов, причем на его величину не были установлены лимиты (BIS, 2020).

Отметим, что в условиях острой фазы кризиса ЦБ в странах с формирующимся рынком также снижали ставки, то есть проводили контрциклическую монетарную политику, причем несмотря на рекордный отток капитала и резкое ослабление национальных валют (ИФ, 2020). В Чили, Ю. Корее, Индии, Мексике, Турции, Южной Африке и некоторых других странах ЦБ реализовывали собственные программы выкупа государственных облигаций, в отдельных случаях включая выкуп на первичном рынке, с целью снизить волатильность на долговых рынках и обеспечить их ликвидность, а также содействовать финансированию дефицита бюджета (Arslan et al., 2020; World Bank, 2021a).

Формирование устойчивой глобальной инфляционной волны началось в 2021 г., и только во втором полугодии 2022 г. стали проявляться признаки стабилизации инфляции, а в ряде стран темпы роста цен начали снижаться (см. рис. 3). Заметим, что инфляционные процессы в развитых странах в значительной степени синхронизированы, и, хотя наблюдается существенный разброс в уровнях инфляции, сама тенденция роста потребительских цен в той или иной мере затронула все развитые страны. В странах с формирующимся рынком ситуация менее однородная. В некоторых из них (Мексика, ЮАР, Колумбия, Чили) цены следуют той же тенденции, что и в развитых странах, а в таких крупных экономиках, как Индия и Китай, период 2021–2022 гг. слабо выделяется с точки зрения динамики цен. В Аргентине и Турции темпы роста потребительских цен исчисляются десятками процентов уже не один год, но и в этих странах инфляционные процессы ускорились в 2021 г.

Инфляционная волна 2021–2022 гг. оказалась самым сильным инфляционным шоком со времен так называемой «Великой инфляции», когда темпы роста потребительских цен в развитых странах

поднимались до двузначных уровней. В этом периоде, который начался в конце 1960-х и окончился в середине 1980-х годов, было отмечено два пика инфляции: один пришелся на первую половину 1970-х годов, а второй — на начало 1980-х. Хотя значения инфляции в развитых странах в 2021–2022 г. заметно превышали средние показатели за предыдущее десятилетие и таргетируемые уровни, они все же были ниже пиковых значений инфляции в 1970-х и 1980-х годах (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Пиковые темпы инфляции (в %, з/з) и месяцы, когда они были зафиксированы, для трех инфляционных эпизодов: 2021–2022 гг., первой половины 1970-х и начала 1980-х годов

Страна	2021–2022 гг.		Первая половина 1970-х		Начало 1980-х	
	инфляция	месяц, год	инфляция	месяц, год	инфляция	месяц, год
Япония	3,8	окт. 2022	24,8	февр. 1974	8,7	сент. 1980
Франция	6,2	окт. 2022	15,2	дек. 1974	14,3	нояб. 1981
Канада	8,1	июнь 2022	12,0	февр. 1975	12,9	январ. 1981
США	9,1	июнь 2022	12,3	дек. 1974	14,8	март 1980
Великобритания	9,6	окт. 2022	26,9	авг. 1975	21,9	май 1980
Германия	10,4	окт. 2022	7,9	дек. 1973	7,4	окт. 1981
Италия	11,8	окт. 2022	25,2	нояб. 1974	22,0	нояб. 1980

Источник: МВФ.

Подчеркнем, что инфляционный всплеск выглядит аномальным с точки зрения развитых стран, но для стран с формирующимся рынком произошедший шок — гораздо более типичное явление, так как в них средний уровень инфляции выше и не везде достигнута ценовая стабильность. Есть значимые исключения — Чили и Колумбия, где денежные власти уже относительно давно перешли к инфляционному таргетированию и поставили инфляционные процессы под контроль, однако они также не смогли успешно противодействовать глобальному шоку 2021–2022 гг. и не удержали рост цен в пределах 10%.

Факторы глобальной инфляции

Рост инфляции в 2021–2022 гг. стал результатом возникшего в мировых масштабах дисбаланса между совокупным спросом и совокупным предложением. На первое полугодие 2020 г. пришелся пик введенных правительствами карантинных ограничений, что в значительной степени послужило сильным внешним сдерживающим фактором для совокупного спроса. Параллельно с введением карантинных мер власти реализовали беспрецедентный по масштабу пакет бюджетной помощи, которая была направлена на множество целей: поддержка частного потребления, дополнительное финансирование системы здравоохранения, субсидии и предоставление помощи с обслуживанием задолженности предприятиям в отраслях, наиболее уязвимых в условиях локдауна, налоговые каникулы, пособия лицам, потерявшим работу,

и т. д.³ Общий объем фискального стимула в крупнейших экономиках G20, без учета дополнительных расходов на здравоохранение и предоставления госгарантий по кредитам, превысил 8,4 трлн долл. США, то есть более 10% мирового ВВП в 2020 г. В некоторых странах объемы бюджетной поддержки превышали 14% ВВП 2020 г. (табл. 2). Для сравнения: суммарный пакет мер дискреционного⁴ (не относящегося к так называемым автоматическим стабилизаторам) фискального стимулирования в странах G20 за три года (с 2009 по 2011 г., на которые пришлась основная часть активной бюджетной поддержки после мирового финансового кризиса) составил около 4% мирового ВВП 2009 г.

Бюджетный стимул был поддержан денежными властями, которые с марта 2020 г. значительно увеличили объемы выкупа активов, что ста-

Т а б л и ц а 2

**Размер суммарного дискреционного пакета фискальной поддержки
во время мирового финансового кризиса (2009–2011 гг.)
и в период пандемии COVID-19 (2020*–2021 гг.)**

Страна	Мировой финансовый кризис, в % ВВП 2009 г.	Пандемия COVID-19, в % ВВП 2020 г.
<i>Развитые страны G20</i>		
Австралия	5,8	17,4
Канада	3,4	13,1
Франция	2,9	8,1
Германия	5,8	13,4
Италия	0,0	9,7
Япония	6,1	14,7
Южная Корея	4,8	5,7
Испания	...	6,7
Великобритания	1,6	14,2
США	6,6	22,2
<i>Страны с формирующимся рынком G20</i>		
Аргентина	6,2	4,1
Бразилия	1,3	7,7
Китай	7,3	4,6
Индия	0,8	3,6
Индонезия	1,6	7,2
Мексика	2,6	0,2
Россия	15,2	4,2
Саудовская Аравия	11,7	0,6
ЮАР	5,2	4,4
Турция	1,7	3,1

* В размер пакета 2020 г. не включены расходы на здравоохранение.

Источники: МВФ (данные о размере бюджетных стимулирующих программ: IMF, 2010, 2011, а также: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/-/media/Files/Topics/COVID/FM-Database/October-2021/oct-2021-country-fiscal-measures-database-publication.ashx>); расчеты авторов.

³ Более подробная информация о бюджетных мерах поддержки в разных странах представлена в специальной базе данных МВФ “Database of fiscal policy responses to COVID-19”. <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Fiscal-Policies-Database-in-Response-to-COVID-19>

⁴ Дискреционное стимулирование (discretionary stimulus) — меры поддержки совокупного спроса, решение о которых принимается специальным актом с учетом обстоятельств кризиса и которые не относятся к так называемым мерам автоматической стабилизации (automatic stabilizers), таким как предоставление пособий по безработице.

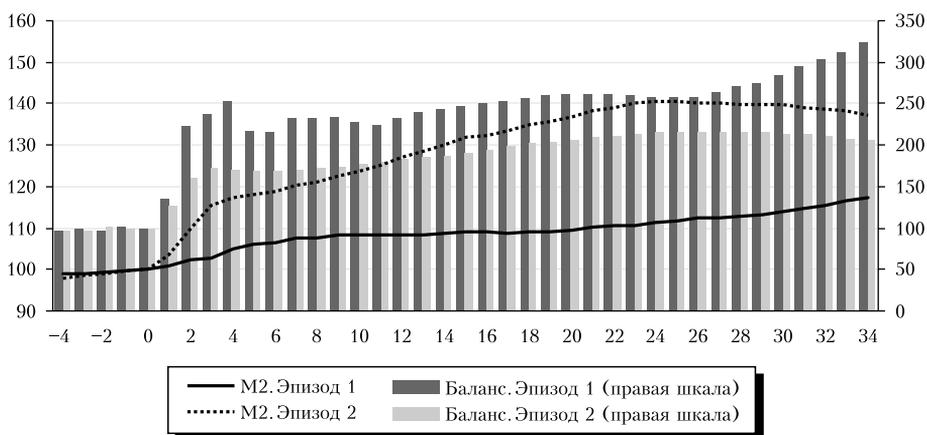
ло важным фактором роста номинального денежного предложения. За двухлетний период, в течение которого ставка ФРС оставалась на минимальном уровне (с марта 2020 по февраль 2022 г.) денежная масса в США выросла на 40%, при этом баланс ФРС увеличился более чем в два раза. Сходная ситуация наблюдалась в еврозоне, где с начала кризиса до момента, когда ЕЦБ впервые повысил ставку (с февраля 2020 по июль 2022 г.), денежное предложение увеличилось на 20%, а баланс ЕЦБ — на 87%. Заметим, что прирост денежного предложения в США и еврозоне в 2020–2022 гг. был заметно больше, чем в 2008–2010 гг., когда ЕЦБ и ФРС также реализовывали программы количественного смягчения, а бюджетные власти осуществляли меры поддержки (рис. 4–5).

Сочетание мер, которые, с одной стороны, административно ограничивали возможности потребления, а с другой — предоставляли масштабную финансовую поддержку домохозяйствам, привело к тому, что в 2020 г. норма сбережений значительно увеличилась (IMF, 2021с). Выросшая неопределенность стала дополнительным фактором формирования сбережений домохозяйств в силу мотива предосторожности.

К началу 2021 г. острая фаза экономического кризиса завершилась, так как правительства, предприятия и общество адаптировались к условиям пандемии, предполагающим соблюдение социальной дистанции, массовое использование средств индивидуальной защиты, распространение вакцинации и т. п. Совокупный спрос, подогретый мерами фискальной поддержки, начал по мере ослабления локдауна возвращаться к исходным уровням, однако производственные возможности мировой экономики оказались не готовы к такому быстрому его росту.

В современном мире производство товаров носит международный глобальный характер, так как конечная продукция состоит из

**Баланс ФРС и денежное предложение (M2) в США
в период мирового финансового кризиса (эпизод 1)
и пандемии COVID-19 (эпизод 2)**

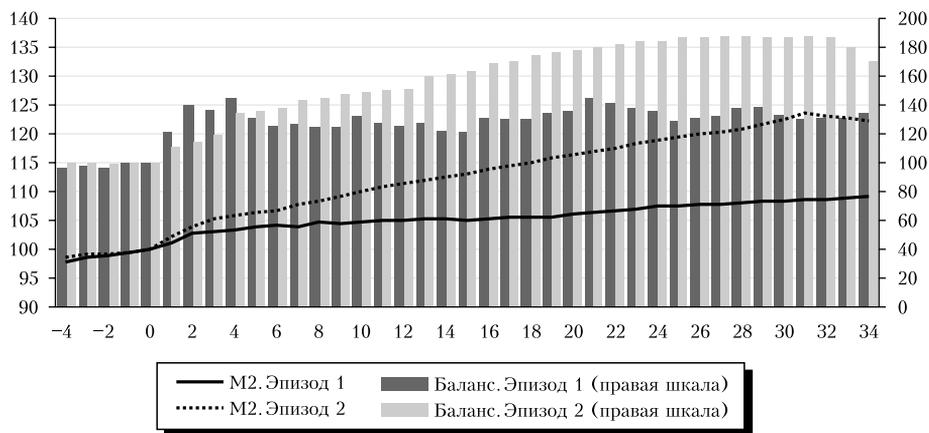


Примечание. Значения по горизонтальной оси соответствуют количеству месяцев, прошедших с даты начала эпизода. Начало эпизода 1 — август 2008 г., начало эпизода 2 — февраль 2020 г. Значения по вертикальной оси нормированы: начальной дате эпизода соответствует 100.

Источник: ФРБ Сент-Луиса.

Рис. 4

**Баланс ЕЦБ и денежное предложение (M2) в еврозоне
в период мирового финансового кризиса (эпизод 1)
и пандемии COVID-19 (эпизод 2)**



Примечание. Значения по горизонтальной оси соответствуют количеству месяцев, прошедших с даты начала эпизода. Начало эпизода 1 — август 2008 г., начало эпизода 2 — февраль 2020 г. Значения по вертикальной оси нормированы: начальной дате эпизода соответствует 100.
Источник: ЕЦБ.

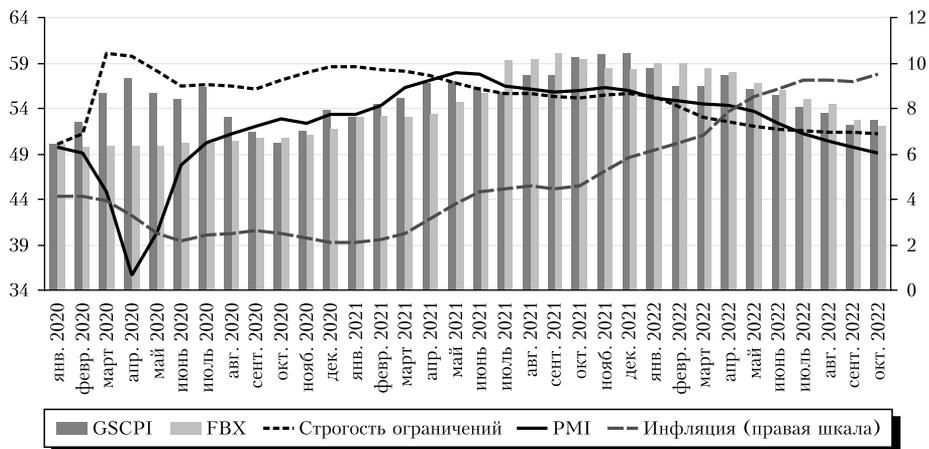
Рис. 5

многочисленных комплекующих, которые поступают из разных стран. В целях снижения издержек предприятия стремятся минимизировать их запасы, полагаясь на отлаженность и эффективность международной логистики. При такой структуре производственного процесса он особенно чувствителен к перебоям в поставках. Введение карантинных мер нанесло удар по этому механизму, что сразу привело к напряжению в логистических цепочках.

Значение индекса напряжения в глобальных цепочках поставок (GSCPI — Global Supply Chain Pressure Index, рассчитывает ФРБ Нью-Йорка) быстро росло в первом полугодии 2020 г. (рис. 6). Разрывы в глобальных цепочках поставок стали весомым негативным фактором совокупного предложения, но в 2020 г. они не давали видимого проинфляционного эффекта прежде всего потому, что спрос оставался на низком уровне. Динамика среднего по странам G20 значения индекса PMI в промышленности (индекс деловой активности) показывает, что в первом полугодии 2020 г. произошло резкое снижение спроса, но уже летом его значение превысило 50 и продолжило быстрый рост, что свидетельствует о преодолении провала и о переходе к устойчивому восстановлению. На сходную динамику спроса в странах G20 указывали значения индекса уверенности предпринимателей (Business Confidence Index), рассчитываемого ОЭСР. Осенью 2020 г. показатели индекса стали нейтральными, а в начале 2021 г. уверенно вошли в зону, соответствующую устойчивому расширению спроса.

В 2021 г. дисбаланс между сторонами спроса и предложения начал обостряться. С января 2021 г. происходило удорожание фрахта и вновь возрастало напряжение в цепочках поставок (см. рис. 6). Из-за возникших нарушений производственных процессов в мировой транспортной системе, в добывающих отраслях, а также в отдельных промышлен-

Индекс напряжения в мировых цепочках поставок (GSCPI), индекс глобальной стоимости фрахта (FBX), индекс строгости локдауна, средняя инфляция и индекс PMI в странах G20



Примечание. Для удобства графического изображения индексы GSCPI и FBX и индекс строгости ограничений представлены в нормированном виде. Начальному значению (янв. 2020 г.) соответствует 50, а максимальному – 60.

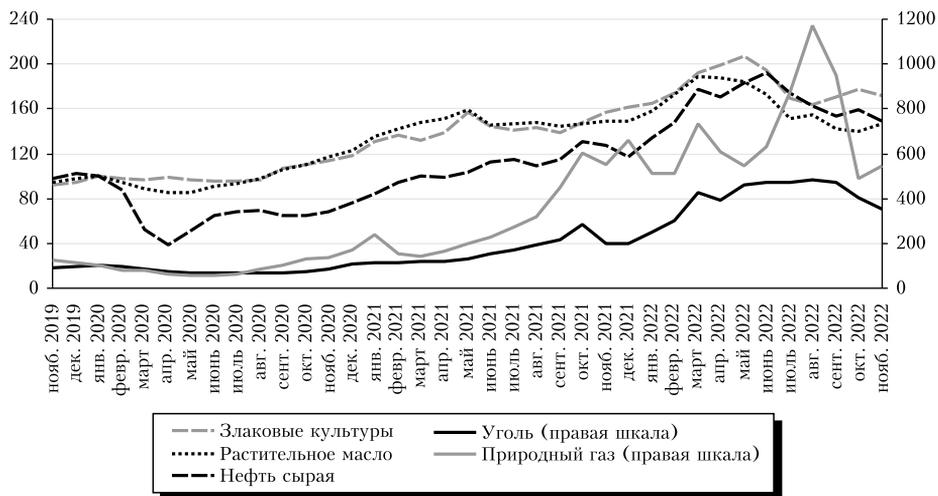
Источники: МВФ, Standard & Poor’s, ФРБ Нью-Йорка, Оксфордский университет, Freightos (freightos.com).

Рис. 6

ных отраслях, где производятся комплектующие, широко используемые в производстве различных современных потребительских товаров (полупроводники, микросхемы), сформировались «узкие места» (Rees, Rungcharoenkitkul, 2021). Затруднения в указанных секторах привели к росту стоимости их продукции для производств, которые являются ее потребителями, поэтому проблемы распространились дальше по производственным цепочкам, что повлекло сокращение производства множества видов продукции. Усиливающийся дисбаланс между спросом и предложением стал ключевым фактором последовавшего мирового инфляционного шока.

Значительный вклад в аномальную инфляцию внесло удорожание продовольствия и топлива на мировых рынках. На продовольствие и энергию приходится около $\frac{1}{3}$ приращения индекса потребительских цен в 2021 и 2022 гг. в странах ОЭСР. В развивающихся странах доля продовольствия в потребительской корзине выше, поэтому там соответствующий вклад был еще больше. Можно выделить две волны повышения цен на сырьевые товары. Первая затронула преимущественно цены на продовольствие. Она началась во втором полугодии 2020 г. и была связана с возобновлением экономической активности после паузы первой половины 2020 г. Особенно выраженным был рост цен на злаковые культуры и растительное масло: с июня 2020 по июль 2021 г. цены на товары этой группы выросли почти на 50%. Мировые цены на энергоносители также росли в этот период, но в отличие от цен на продовольствие в первые месяцы пандемии они существенно снизились (рис. 7), поэтому рост происходил с относительно низкой базы и его проинфляционный эффект был ограниченным.

Индексы мировых цен на злаковые культуры, растительное масло, сырую нефть, уголь и природный газ (январь 2020 г. = 100)



Источник: МВФ.

Рис. 7

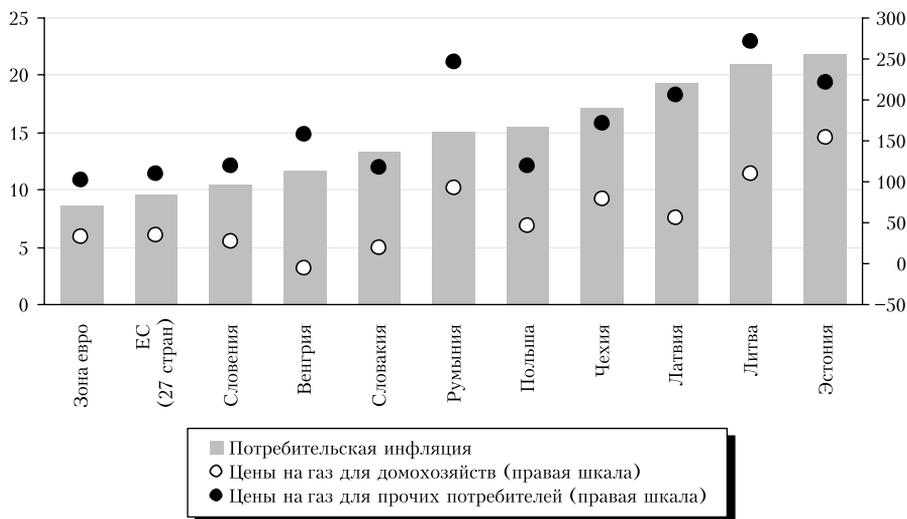
Вторая волна связана с усилением геополитической напряженности и обострением международной обстановки в начале 2022 г., что повлекло масштабные изменения на рынке энергоносителей, прекращение поставок российского газа в европейские страны, санкционную войну и перебои с поставкой отдельных продовольственных товаров на мировые рынки. К середине 2022 г. цены сырьевых товаров достигли пика и начали снижаться. Особенно сильным был рост мировых цен на природный газ и каменный уголь: средняя цена угля в 2022 г. была в 4 раза выше, чем в январе 2020 г., а газа — почти в 7 раз выше⁵.

В наибольшей степени удорожание природного газа отразилось на потребительских ценах в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), где инфляция оказалась значительно выше, чем в остальных европейских странах (рис. 8). За второе полугодие 2021 и первое полугодие 2022 г., то есть за период, когда темпы роста цен на газ были максимальными, прирост потребительских цен в ЕС и зоне евро достиг 9,6 и 8,6% соответственно. За тот же период потребительские цены в Чехии увеличились на 17,2%, в Латвии — на 19,3, в Литве — на 21,0, в Эстонии — на 21,8%. В этих странах цены на природный газ выросли гораздо сильнее, чем в других европейских странах. Так, в Латвии, Литве и Эстонии за указанный период цена газа для домохозяйств увеличилась на 55%, 110 и 154% соответственно, а в среднем по ЕС и еврозоне она выросла на 1/3. В других странах ЦВЕ картина была сходной с наблюдавшейся в странах Балтии.

В значительной мере ускорение глобальной инфляции объясняется эффектом, связанным с изменением структуры потребительского

⁵ Динамика цены газа и угля рассчитана по индексам цен сырьевых товаров (Natural gas and Coal), публикуемого МВФ в рамках базы данных по первичным ценам сырьевых товаров «Primary commodity price database».

Рост потребительских цен и цен на природный газ для домохозяйств и других потребителей в странах ЦВЕ за период с июля 2021 по июнь 2022 г. по сравнению с аналогичными показателями для ЕС и зоны евро (в %)



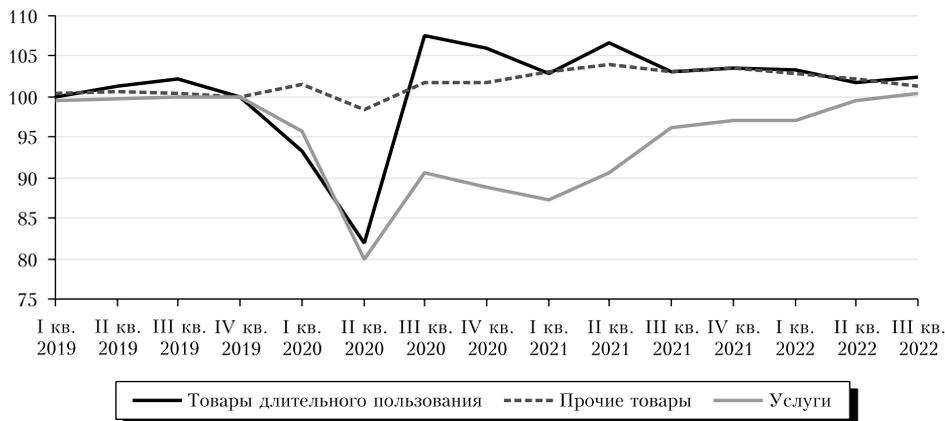
Источники: Евростат, ОЭСР.

Рис. 8

спроса: его сокращением на услуги и увеличением на товары. Этот сдвиг произошел во многих странах, включая развитые и развивающиеся. В первом полугодии 2020 г. отмечалось синхронное падение потребления товаров и услуг, но затем в фазе восстановления экономической активности спрос на услуги увеличивался значительно медленнее, чем на товары. В странах G7 потребление товаров длительного пользования после провала в первом полугодии 2020 г. уже в III кв. 2020 г. вернулось к уровню конца 2019 г. Потребление прочих товаров практически не сократилось с начала пандемии. В то же время потребление услуг упало на 20%, после чего медленно возвращалось к прежнему уровню, достигнув докризисных отметок только во втором полугодии 2022 г. (рис. 9). Такая картина наблюдалась во многих странах, при этом аналогичный сдвиг в сторону товаров произошел в международной торговле (World Bank, 2021b). В 2020 г. после начала пандемии импорт товаров в страны ОЭСР и БРИКС резко сократился, но к концу года возвратился к докризисной отметке. Импорт услуг в обеих группах стран вышел на прежние уровни намного позднее (рис. 10).

С точки зрения теории изменение структуры спроса в общем случае не должно приводить к изменению уровня цен. Когда увеличение спроса на одну категорию благ сопровождается снижением спроса на другую, блага первой категории дорожают, а второй должны подешеветь. При этом изменятся относительные цены, но инфляции или дефляции не происходит, поскольку рост цен на одни товары компенсируется снижением цен на другие и в итоге общий индекс цен останется прежним. Однако такая логика работает, если цены гибкие.

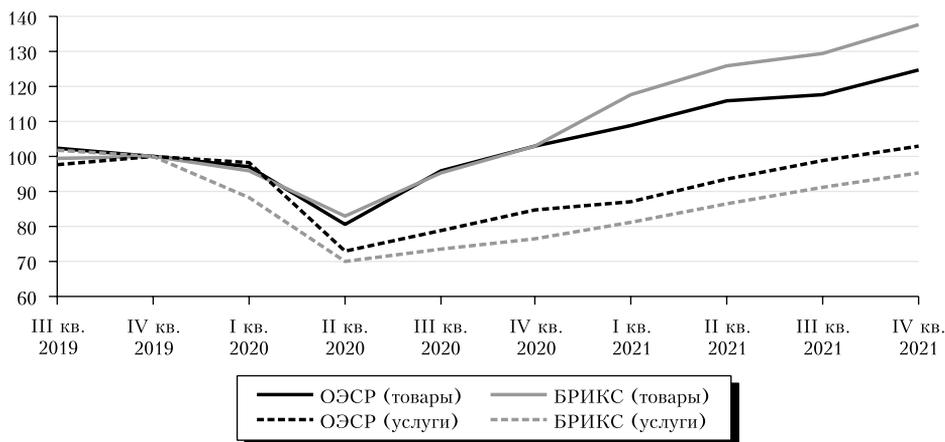
Потребление услуг, товаров длительного пользования и прочих товаров в странах G7 (IV кв. 2022 г. = 100)



Источник: ОЭСР.

Рис. 9

Импорт товаров и услуг в странах ОЭСР и БРИКС в долл. США (с сезонной корректировкой, IV кв. 2019 г. = 100)



Источник: ОЭСР.

Рис. 10

Когда присутствуют номинальные жесткости и разным категориям благ соответствует различная степень ценовой жесткости, изменение структуры спроса может привести к инфляции. Известно, что цены товаров в среднем более гибкие, чем цены услуг, причем такая асимметрия фиксируется во многих странах (Bills, Klenow, 2004; Dhyne et al., 2006). При ее наличии рост спроса на товары и снижение спроса на услуги приводят к тому, что товары быстро дорожают, а цены на услуги снижаются медленно, в итоге общий уровень цен растет. Подобный эффект наблюдался в 2021–2022 гг., когда разворот спроса подтолкнул цены товаров вверх, при этом падения цен на услуги не произошло, что привело к росту общего уровня потребительских цен. Таким образом, ускорение инфляции в 2021–2022 гг. было прежде всего связано с реа-

лизацией отложенного спроса в условиях сократившегося предложения. В первой половине 2020 г. преобладали дезинфляционные тенденции из-за падения спроса на фоне стремительно разворачивающейся пандемии и роста неопределенности. Затем, начиная с 2021 г., баланс стал быстро смещаться в сторону проинфляционных тенденций, так как возникла значительная диспропорция между восстановившимся сильным спросом, с одной стороны, и сократившимися производственными возможностями глобальной экономики — с другой.

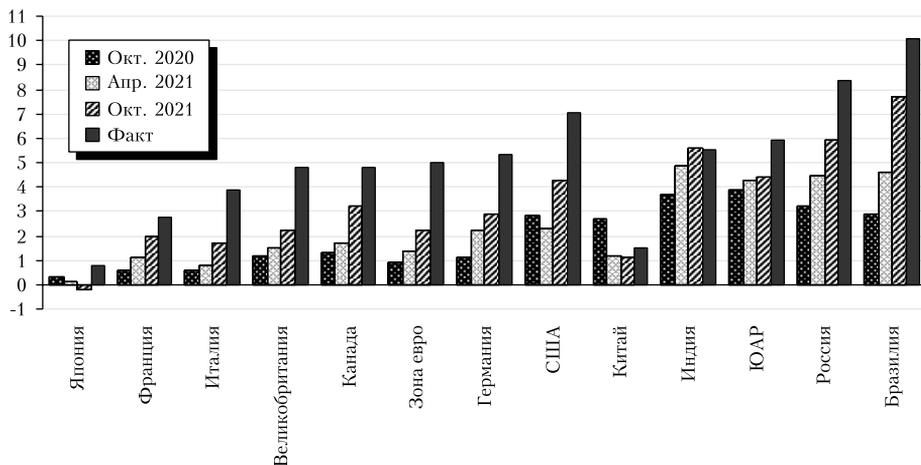
Подчеркнем, что описанные выше изменения спроса и негативные шоки предложения имели внеэкономическую природу, поскольку были обусловлены введением и последующим ослаблением административных ограничений. Спрос не восстановился бы так быстро, если бы он упал в результате эндогенного экономического шока. Поскольку спрос искусственно сдерживался на протяжении некоторого периода, ускорение инфляции после снятия барьеров было ожидаемо, так как экономические агенты увеличивают расходы, стремясь компенсировать сокращение потребления. Однако действие данного проинфляционного механизма многократно усилили три фактора: неравномерное восстановление спроса в разных секторах, наличие затруднений в производстве и поставках, а также активная стимулирующая политика.

Почему монетарное ужесточение откладывалось: аргументы денежных властей

Инфляционный шок оказался неожиданностью для денежных властей развитых стран, международных организаций и экспертов. Преобладали представления, что действие проинфляционных факторов будет сдержанным и временным, поэтому значимого ужесточения ДКП не потребуется. Экономисты МВФ многократно пересматривали прогнозы по инфляции на 2021 г. в сторону увеличения, даже когда ее ускорение стало очевидным (рис. 11). Отклонение самого последнего прогноза по инфляции на 2021 г., опубликованного в октябре того же года, от фактической для таких крупнейших экономик, как США, Германия, Италия, Великобритания, а также для стран зоны евро, превысило 2 п. п. Прогнозы на 2022 г. оказались гораздо точнее. Аномальный рост инфляции не смогли спрогнозировать и экономисты ОЭСР: согласно их ожиданиям, рост потребительских цен в европейских странах должен был по итогам 2021 г. едва достигнуть 2% (ОЭСР, 2021a, 2021b, 2021c). В середине 2021 г. Всемирный банк рекомендовал властям развитых стран придерживаться мягкой политики, чтобы не создавать препятствий для ускоряющегося роста выпуска (World Bank, 2021b).

Само по себе отсутствие сигнала со стороны регуляторов об их готовности перейти к ужесточению политики и подавлению спроса послужило дополнительным фактором, стимулирующим инфляцию. К сворачиванию программ выкупа активов и повышению ставок денежные власти развитых стран перешли только в конце 2021 г., а решительные шаги в направлении монетарного ужесточения были сделаны

**Прогноз инфляции на 2021 г.
в выпусках «Обзора мировой экономики» МВФ
и фактический уровень инфляции в 2021 г.**



Источники: IMF, 2020, 2021ab.

Рис. 11

в 2022 г. Ставка ФРС оставалась на уровне 12,5 б. п. с марта 2020 г. и впервые была повышена до 37,5 б. п. лишь в марте 2022 г., когда инфляция достигла 8%. Первое повышение ставки ЕЦБ произошло в июле 2022 г., когда при инфляции 8,6% он повысил ставку с нуля до 0,5%. ЦБ других развитых стран также не торопились повышать ставки. К концу 2022 г. все регуляторы в развитых странах, за исключением Банка Японии, существенно повысили их. В странах с формирующимся рынком цикл ужесточения политики начался раньше. Первыми к монетарному ужесточению приступили денежные власти в странах Латинской Америки (Бразилия, Чили, Мексика, Колумбия, Перу), которые начали повышать ставки с III кв. 2021 г. Затем в IV кв. того же года ключевые ставки стали повышать страны ЦВЕ (Польша, Чехия, Венгрия, Румыния). Страны Тихоокеанского региона и Юго-Восточной Азии (Таиланд, Филиппины, Малайзия, Индия, Индонезия) изменили курс монетарной политики во II–III кв. 2022 г.

Повышать ставки следует, когда на цены действуют факторы, которые способны значительно отклонить инфляцию от целевого уровня, а поскольку анализ аналитиков ЦБ не обнаружил действия таких факторов, денежные власти не ожидали инфляционной волны. Ускорение инфляции долгое время игнорировалось, так как считалось, что она носит временный характер, а потому надо придерживаться прежнего курса ДКП. Рассмотрим причины, по которым регуляторы не смогли спрогнозировать инфляционный всплеск и считали повышение ставок неоптимальным решением.

Первая причина в том, что было трудно спрогнозировать быстрое возвращение спроса к докризисному уровню, а это стало главным фактором глобальной инфляции. Сейчас может показаться логичным, что спрос быстро вернулся на докризисный уровень. Однако такая

динамика спроса крайне нетипична, так как обычно его восстановление после кризиса занимает больше времени, особенно в случаях, когда последний возникает как результат отрицательного шока спроса. Экономический кризис 2020 г. уникален тем, что был вызван внеэкономическими причинами и скорее возник из-за шока предложения, поэтому спрос, испытав кратковременный спад во время острой фазы кризиса, вновь активизировался. С учетом того, что на поддержку совокупного спроса были направлены значительные бюджетные ресурсы, естественно, что рынки быстро перешли в состояние перегрева. Однако следует учитывать, что вплоть до конца 2021 г. сохранялась высокая неопределенность относительно прогресса в борьбе с пандемией. Нельзя исключить возможность появления новых штаммов вируса, устойчивых к вакцинам, а следовательно, и возвращения карантинных мер. Как показывает пример КНР, экономику которой не затронула глобальная волна инфляции и где вплоть до конца 2022 г. проводилась политика «нулевой терпимости» к COVID-19 с многочисленными карантинными ограничениями, локдаун — это сильный дезинфляционный фактор. Соответственно высокая вероятность введения карантина также сдерживает инфляцию. Наконец, было трудно спрогнозировать такой интенсивный разворот спроса от потребления услуг к потреблению товаров и его влияние на динамику цен.

Вторая причина, по которой повышение ставок откладывалось, связана с тем, что денежные власти ориентировались на показатели базовой инфляции, при расчете которой из рассмотрения исключаются элементы потребительской корзины с наиболее волатильными ценами. Динамика базовой инфляции была более стабильной по сравнению с общей потребительской инфляцией, поскольку в последнюю внесли вклад резко подорожавшие продовольствие и энергоресурсы. ЦБ не склонны подавлять ценовые шоки, спровоцированные ростом цен на сырьевые товары, поскольку длительность их проинфляционного воздействия относительно невелика. Принимая во внимание, что изменение ставки влияет на инфляцию с лагом, противодействие таким шокам теряет смысл (Bernanke, 2010; Mehra, Sawhney, 2010). По этой причине денежные власти ориентируются не столько на фактическую инфляцию, сколько на ее прогнозируемую динамику, которая рассчитывается с опорой на модельный аппарат и эмпирические данные. Иными словами, экономисты ведущих ЦБ заключили, что наблюдаемое ускорение инфляции вызвано преимущественно факторами краткосрочного действия, а значит, ее темпы естественным образом снизятся и нет необходимости повышать ставки.

Третья причина, по которой ставки не повышались: стабильность инфляционных ожиданий. Доходность долгосрочных облигаций, опросы профессиональных аналитиков и другие показатели, используемые для оценки инфляционных ожиданий, указывали на то, что сценарий с продолжительным периодом высокой инфляции не рассматривался экономическими агентами как вероятный. Это подтверждало представление регуляторов об инфляционном шоке как о временном явлении.

Четвертая причина связана с отсутствием видимых признаков перегрева в экономике. Это проявлялось прежде всего в том, что с наступлением кризиса занятость сократилась и вернулась к исходному

уровню только к началу 2022 г. Относительно высокие показатели безработицы указывали на наличие незадействованных в производстве трудовых ресурсов, что предполагает отсутствие давления на цены со стороны растущих издержек привлечения рабочей силы. Однако в действительности в 2021 г. во многих развитых странах на рынке труда уже был дефицит трудовых ресурсов, что объяснялось структурными изменениями, вызванными пандемией. Ее влияние на сегменты рынка труда было разным (IMF, 2022а; Causa et al., 2021). В результате этот рынок, который характеризуется высокой гетерогенностью и сегментацией, стал еще более фрагментированным. Произошедшие изменения с точки зрения агрегированных показателей рынка труда вполне корректно интерпретируются как повышение естественного уровня безработицы (Blanchard et al., 2022). Таким образом, к 2021 г. произошло одновременное повышение фактической безработицы и ее естественного уровня, но поскольку последнее осталось вне поля зрения денежных властей, они не учли, что в действительности отклонение безработицы от естественного уровня значительно меньше, и ошибочно заключили, что значимые напряжения на рынке труда отсутствуют⁶.

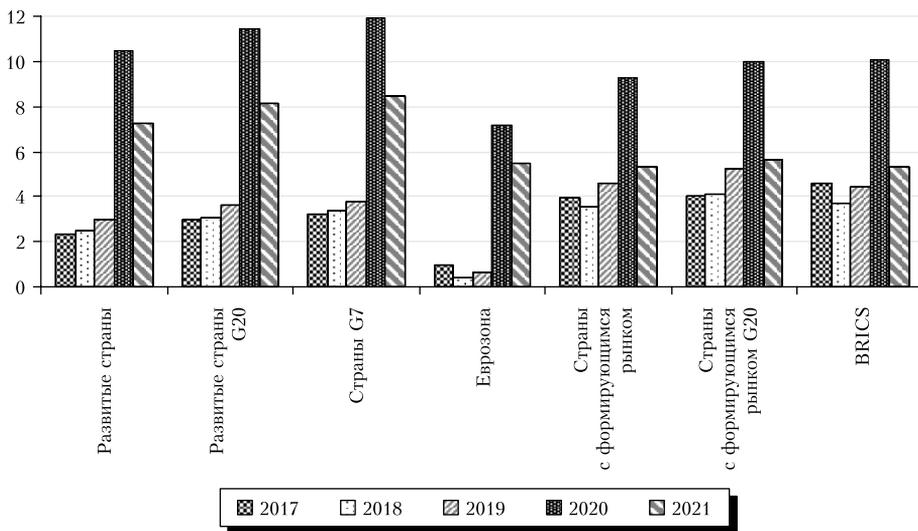
Пятый аргумент в пользу сохранения низких ставок основан на наблюдениях, согласно которым с 2010 г. в развитых странах уровень цен оставался стабильным и слабо реагировал на изменение совокупного спроса. Опыт прошлого десятилетия показывал, что, несмотря на массивное фискальное стимулирование, инфляция оставалась низкой. Другими словами, корреляция между инфляцией и показателями стадии экономического цикла ослабла, причем данный эффект проявился еще в 1990-е годы⁷. Данный феномен в экономической литературе интерпретируют как сокращение угла наклона кривой Филлипса, понимая под ней обобщенную зависимость фактической инфляции от какого-либо показателя экономического цикла (разрыв ВВП, отклонение безработицы от естественного уровня, загрузка производственных мощностей и т. д.) с поправкой на инфляционные ожидания. Чем слабее зависимость, тем ниже угол наклона кривой. К концу 2010-х годов в экспертной среде сложилось понимание, что ослабление связи между инфляцией и реальной экономической активностью служит, по-видимому, признаком новой нормальности, в которой будут действовать ЦБ.

Помимо указанных причин, на наш взгляд, некоторую роль играли следующие соображения. Во-первых, денежные власти не могли игнорировать состояние бюджета, который принял на себя основную нагрузку по борьбе с кризисом. В 2020 г. общие дефициты бюджетов расширенного правительства в развитых странах превысили 10% ВВП и хотя в 2021 г. они сократились, тем не менее возвращения дефицитов к относительно безопасным величинам не произошло (рис. 12). Принимая во внимание, что на протяжении последних 20 лет стоимость

⁶ Более комплексную картину процессов на рынке труда дает такой часто используемый показатель, как отношение числа вакансий к числу безработных (Domash, Summers, 2022). Он позволяет увидеть перегрев на рынке труда, который вызван увеличением спроса на труд, то есть ростом числа вакансий.

⁷ Например, см.: Beaudry, Doyle, 2000; Roberts, 2006; Iakova, 2007; Kuttner, Robinson, 2010; Blanchard et al., 2015; Forbes et al., 2020.

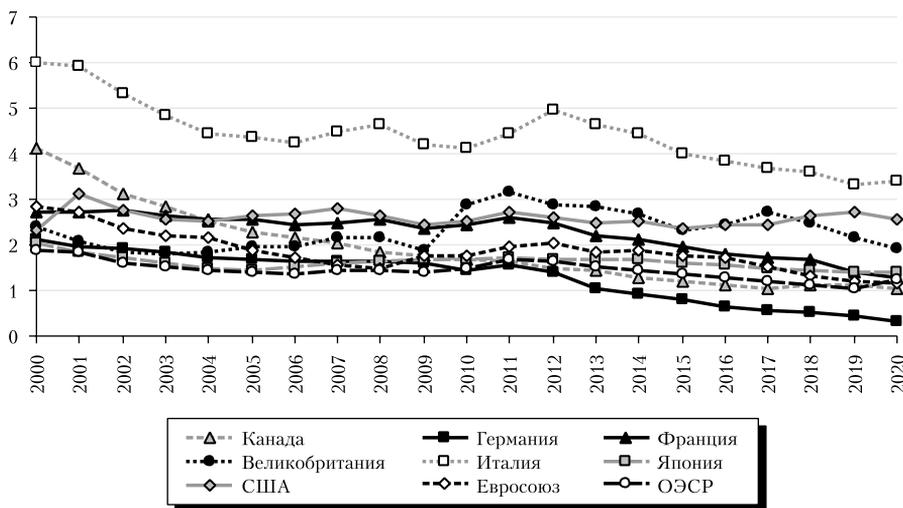
**Общий дефицит бюджета расширенного правительства
(general government) в различных группах стран (в % ВВП)**



Источник: IMF, 2022b.

Рис. 12

Процентные платежи по государственному долгу (в % ВВП)



Источник: Всемирный банк.

Рис. 13

обслуживания государственного долга, выраженная в долях ВВП, снижалась (рис. 13), естественно предположить, что повышение ставок станет для бюджета сильным негативным шоком. В неоднозначной ситуации, когда есть аргументы в пользу как повышения ставок, так и сохранения мягких условий на денежном рынке, наличие угрозы дестабилизации бюджета дополнительно склоняет к решению в пользу низких ставок. Учитывая, что за прошедшие годы к избытку ликвид-

ности привыкли не только бюджетные власти, но и финансовые рынки и институты, повышение ставок могло бы дестабилизировать не только бюджет, но и финансовый сектор.

Было бы ошибкой утверждать, что в настоящее время мы в явном виде наблюдаем «фискальное доминирование» в ДКП, при котором денежные власти допускают монетарную экспансию в целях создания благоприятных кредитных условий для бюджета за счет потери ценовой стабильности. Пусть с некоторым опозданием, но ЦБ пошли на ужесточение политики, а в инфляционных процессах проявилась тенденция стабилизации и даже сокращения. Однако можно уверенно утверждать, что в решениях регуляторов удерживать ставки низкими был мотив сохранения стабильности государственных финансов.

Во-вторых, по нашему мнению, ЦБ развитых стран толерантно отнеслись к повышенной инфляции в том числе потому, что на протяжении 2010-х годов они постоянно сталкивались с проблемой недостаточно высокой инфляции. В ситуации, когда экономика проходит через период умеренной и непродолжительной инфляции, было бы ошибкой решительно развернуть курс монетарной политики, особенно с учетом того, что это однозначно негативно скажется на восстановлении экономики после тяжелого кризиса. Напротив, ограниченный по срокам и интенсивности рост инфляции отчасти компенсировал бы низкую инфляцию прошлых лет. Такой подход официально был принят регулятором США в 2020 г., который решил перейти к таргетированию средней инфляции (average inflation targeting). Данный подход предполагает, что целью ЦБ выступает приближение усредненного за несколько лет показателя инфляции к целевому уровню. Это означает, что если на протяжении нескольких лет инфляция была ниже цели, то регулятору нужно допустить повышенную инфляцию в последующие годы, чтобы итоговая средняя величина была близка к таргетируемому уровню.

Резкий разворот в политике и риторике привел бы к снижению доверия к сигналам ЦБ в рамках политики управления ожиданиями (forward guidance). В 2020 г. монетарная политика была ультрамягкой, и ЦБ, опасаясь снижения спроса и попадания в дефляционную ловушку, всячески давали понять рынку, что ставки будут оставаться нулевыми продолжительное время. Быстрый переход к циклу ужесточения во многом девальвировал бы информационные сигналы регуляторов.

Риски стагфляции и сценарии на среднесрочную перспективу

В настоящее время основной фактор среднесрочной неопределенности связан с тем, удастся ли денежным властям развитых стран стабилизировать инфляцию вблизи таргетируемых значений в среднесрочном периоде и будет ли это сопровождаться значительной рецессией. Возможные сценарии допускают как относительно быстрое подавление инфляционного шока, так и сохранение повышенной инфляции на более продолжительный срок, а также попадание в затяжную стагфляцию. Первый вариант представляется наиболее вероятным, поскольку,

во-первых, ЦБ осознали инфляционные риски и повсеместно перешли к повышению ставок с намерением вернуть ценовую стабильность. Во-вторых, экономики развитых стран балансируют на грани рецессии: давление со стороны спроса снижается, цены на сырьевые товары стабилизируются и действие проинфляционных факторов ослабевает. В-третьих, инфляционные ожидания остаются низкими и заякоренными. На наш взгляд, главная причина, по которой стагфляционный сценарий не кажется правдоподобным, заключается в том, что по сравнению с 1970-ми годами сегодня денежные власти совершенно иначе оценивают свои возможности подавить инфляцию, осознают необходимость обеспечить ценовую стабильность, а также свою ответственность за ее поддержание⁸. Тем не менее нельзя полностью исключать реализацию сценария длительного периода высокой инфляции, а значит, следует представлять, по каким причинам это может произойти.

Среди факторов, которые могут привести к затягиванию инфляционного эпизода, назовем следующие. Во-первых, ослабление якоря инфляционных ожиданий, сдвиг инфляционных ожиданий с текущих уровней к более высокому и закрепление на нем. Во-вторых, запуск механизма, известного как инфляционная спираль «зарплаты—цены», когда повышение потребительских цен приводит к тому, что работники требуют повышения зарплат, а это, в свою очередь, опять толкает потребительские цены вверх за счет действия канала издержек. Эти два фактора, безусловно, связаны друг с другом напрямую, поскольку формирование устойчивой спирали «зарплаты—цены» возможно только в случае, если инфляционные ожидания значительно повысятся, так как именно тогда при установлении номинальных зарплат в них будут закладываться не только индексация на уже реализовавшуюся инфляцию, но и ожидания дальнейшего роста потребительских цен⁹. Однако возникновение повышенных инфляционных ожиданий требует определенного времени, причем главным фактором их сдвига является высокая наблюдаемая фактическая инфляция (De Fiore et al., 2022). Иными словами, во многом инфляционные ожидания адаптивны, и если экономические агенты видят, что темпы роста потребительских цен увеличились, то через какое-то время они заключат, что эти повышенные темпы теперь нормальные, и соответственно сформируют свои ожидания.

Существующая экономическая литература, где рассматривается проблема утраты якоря (de-anchoring) инфляционных ожиданий, обращается к проблеме возникновения слишком низких, а не слишком высоких инфляционных ожиданий. Это объясняется тем, что перед ЦБ развитых стран в последнее десятилетие стояла задача борьбы с низкой инфляцией, которая осложнялась ослаблением инфляционных ожида-

⁸ Затяжная инфляция в 1970-е годы в развитых странах стала возможной во многом потому, что тогда руководство ЦБ полагало, что инфляционный шок имеет немонетарную природу и не может быть подавлен ужесточением ДКП (Romer, Romer, 2002, 2013; Meltzer, 2005).

⁹ То, что ожидания играют существенную роль в формировании цен и поэтому сдвиг инфляционных ожиданий провоцирует ускорение инфляции, широко признается в экономической теории (Muth, 1961; Friedman, 1968; Lucas, Rapping, 1969; Sims, 2009) и является установленным эмпирическим фактом (например, см.: Reis, 2021).

ний. В условиях, когда денежные власти систематически оказывались не способны повысить инфляцию до целевого уровня, экономические агенты учитывали это и постепенно снижали инфляционные ожидания, что еще больше усложняло задачу стимулирования при наличии нулевой границы номинальных ставок¹⁰. Эмпирические исследования показывают, что в развитых странах степень закоренности инфляционных ожиданий существенно различается, а также меняется во времени (Buono, Formai, 2018; Strohsal et al., 2016; Grishchenko et al., 2019). В современных условиях описанный механизм может сработать, но только в обратном направлении, когда неспособность (или неготовность) ЦБ вернуть инфляцию к цели станет фактором «разъякоривания» инфляционных ожиданий, что сделает задачу снижения инфляции еще более трудноосуществимой.

Сценарий, при котором раскручивается спираль «зарплаты—цены», в качестве важнейшего элемента включает двойной перенос: сначала увеличения цен в рост зарплат, а затем издержек на оплату труда в цены. В обзоре МВФ (IMF, 2022с) приведены результаты эмпирического исследования трендов, которым исторически следовали зарплаты и цены, а также анализа эпизодов, где можно идентифицировать формирование спирали «зарплаты—цены». Авторы приходят к выводу, что такие периоды относительно короткие, то есть процесс самоподдерживающейся инфляции быстро затухает и обычно за периодом повышенной инфляции не следует аналогичного увеличения номинальных зарплат. Вместо этого происходит падение инфляции с умеренным их ростом. Таким образом, эмпирический анализ ставит под сомнение возможность реализации инфляционного сценария через механизм «зарплаты—цены». Более скептический взгляд у экономистов Банка международных расчетов (BIS, 2022; Voissay et al., 2022). Они приходят к выводу, что, несмотря на отсутствие массового повышения зарплат в развитых странах, риски раскручивания спирали «зарплаты—цены» вполне реальны, особенно в странах, где рынок труда перегрет.

Помимо описанных, важнейшим фактором инфляции будет готовность денежных властей сохранять жесткий курс на ее подавление даже в условиях падения экономической активности и роста безработицы. Обычно ЦБ развитых стран противодействуют шокам спроса, при которых экономическая активность и инфляция меняются сонаправленно, поэтому между задачами поддержания ценовой стабильности и сглаживания динамики выпуска не возникает противоречия. Однако в текущей ситуации, когда экономический рост неустойчивый, а инфляция остается значительно выше цели, денежные власти могут оказаться в ситуации трудного выбора, поскольку для борьбы с инфляцией необходимо повышать ставки, а для стимулирования роста — снижать. Тогда возникает риск, что ЦБ, желая предотвратить спад производства, поторопятся перейти к смягчению политики, в результате инфляция останется повышенной.

¹⁰ Описанная выше проблема утраты якоря вследствие слишком низкой инфляции рассмотрена в: Gobbi et al., 2019; Busetti et al., 2017.

Одной из причин стагфляции в 1970-е годы было отсутствие последовательности, когда цикл монетарного ужесточения завершался преждевременно, то есть до возвращения инфляции к приемлемым отметкам (Romer, Romer, 1989; King, 2005; Goodfriend, 2007). Иными словами, в ответ на ускорение инфляции денежные власти повышали ставки и добивались прекращения раскручивания инфляционной спирали, но поскольку жесткая ДКП приводила к падению темпов экономического роста, ЦБ преждевременно возвращались к мягкой политике, не дожидаясь устойчивого снижения инфляции и рассчитывая на то, что действие проинфляционных факторов уже исчерпано и она снизится до умеренных значений без дополнительных действий с их стороны. Нельзя исключить повторения такого сценария в ближайшие годы.

С точки зрения денежных властей, наибольшие трудности возникают в условиях низких темпов роста потенциального выпуска и близкой к нулю нейтральной ставки, так как при этом инфляция и номинальная ставка опускаются до близких к нулю значений, что снижает эффективность монетарной политики (Горюнов и др., 2021). Если после преодоления инфляционного шока макроэкономические условия в развитых странах вернутся к такому состоянию, то следует ожидать возвращения к нетрадиционным мерам ДКП при низких ключевых ставках. Продолжающийся переход к возобновляемым источникам энергии и его интенсификация в связи с ростом геополитических рисков и их влиянием на мировой рынок энергоносителей также выступают фактором реализации этого сценария. При данном варианте развития событий можно ожидать, что идея повышения таргетируемого уровня инфляции получит большую поддержку в экспертном сообществе. Хотя в настоящий момент она не кажется руководителям ЦБ привлекательной, немало экономистов полагают, что в развитых странах желательно повысить целевой уровень инфляции до 2,5–4,0% (Abmrocio et al., 2022; Reifschneider, Wilcox, 2021), поскольку это позволит обеспечить большее пространство для снижения ставки в случае рецессии, а значит, повысит эффективность ДКП.

Однако нельзя исключать и повышения нейтральной ставки в силу действия структурных факторов¹¹. В этом случае задача обеспечения ценовой стабильности упростится, так как номинальные ставки повысятся и у ЦБ появится больше пространства для маневра при падении спроса. В то же время более высокие ставки потребуют интенсификации мер количественного ужесточения, что станет стрессом для финансовых институтов, которые многие годы действовали в условиях избытка ликвидности; это также негативно скажется на фискальной устойчивости. При этом направление изменения темпов роста потенциального выпуска неоднозначно. Во-первых, в последние годы наблюдается торможение процесса глобализации, а в некоторых аспектах можно говорить о развороте в сторону деглобализации. Сегментация мирового рынка и снижение мобильности финансового капитала негативно скажутся на темпах роста потенциального выпуска и окажут повышательное давление на

¹¹ Обзор факторов, от которых зависит долгосрочная и среднесрочная динамика нейтральной реальной ставки процента, см. в: Дробышевский и др., 2021.

нейтральную ставку. Во-вторых, с учетом усиления геополитической напряженности вероятно значительное увеличение государственных расходов на оборону и ВПК, в результате повысятся темпы роста потенциального ВВП и нейтральная ставка. Таким образом, остается значительной неопределенность относительно не только динамики потребительских цен, но и структурных макроэкономических трендов и повестки монетарной политики на ближайшие годы.

Заключение и выводы для России

В связи с пандемическим кризисом в 2020 г. начался аномальный во многих отношениях период развития глобальной экономики, и инфляционный шок 2021–2022 гг. стал его неотъемлемой частью. Быстрое повышение совокупного спроса, отмеченное во второй половине 2020 г. и ускорявшееся по мере ослабления карантина, в условиях сохранения разрывов в производственных цепочках и ограничений совокупного предложения привело к дисбалансам, результатом которых оказалась рекордная за многие годы инфляция. Хотя реализация отложенного спроса практически неизбежно привела бы к росту цен, он не был бы таким сильным, если бы не беспрецедентное по величине фискально-монетарное стимулирование. Власти не сумели предвидеть инфляционный шок, поскольку они не смогли учесть рост издержек, связанный с локдауном и дисфункциональностью отдельных рынков, а также недооценили проинфляционное влияние мер поддержки. Первое во многом объясняется аномальностью пандемического шока с присущей ему высокой неопределенностью и плохой предсказуемостью воздействия на экономику. Второе обусловлено опорой властей на опыт докризисного десятилетия, когда ультрамягкая ДКП при значительном фискальном стимуле не давала сильного проинфляционного эффекта. Таким образом, можно говорить об ошибках в политике, обусловленных стечением обстоятельств, с одной стороны, и решением властей в кризисной ситуации отступить от строгого соблюдения фискально-монетарной дисциплины — с другой.

Текущий инфляционный эпизод не закончился, поскольку темпы роста потребительских цен еще не вернулись к таргетируемому уровню, хотя тенденция к снижению инфляции наблюдается. Основные усилия денежных властей в координации с правительствами в ближайшее время будут сфокусированы на возвращении инфляции к цели. Данная политика несет существенные риски, так как за предшествующее десятилетие бюджетные власти и финансовые институты адаптировались к ультрамягким монетарным условиям. Сценарий затягивания периода высокой инфляции также остается возможным.

Проведенный анализ позволяет сделать некоторые выводы для российской экономики. Первый касается важности соблюдать дисциплину как в налогово-бюджетной, так и в денежно-кредитной политике с целью противодействовать инфляционным процессам и макроэкономической дестабилизации. Пример развитых стран показывает, что инфляционные всплески возможны даже там, где монетарным властям

удавалось обеспечивать ценовую стабильность на протяжении последних 40 лет, где бюджетные власти имеют возможность занимать по низким ставкам и при высокой долговой нагрузке и чьи валюты являются резервными. Слишком активное стимулирование спроса несет риски дестабилизации монетарной сферы, поэтому применение инструментов ДКП, как и мер фискальной поддержки, должно быть выверенным и дозированным. Это особенно актуально для таких стран, как Россия, которые в относительно недавнем прошлом прошли через дефолт по государственному долгу, где инфляционные ожидания не закорены и периодически происходят инфляционные всплески.

Второй вывод: необходимо учитывать возможные инфляционные последствия в США и странах ЕС для ситуации на мировых товарных рынках. Цены на большинство торгуемых на биржах товаров традиционно номинируются в долларах США, и при низкой инфляции в США и других развитых странах номинальные цены на биржах изменялись преимущественно под влиянием факторов, определяющих спрос и предложение на конкретный товар на рынке, а эффект от номинального изменения долларовых цен был минимальным. В условиях ускорения долларовой инфляции до уровней, близких к двузначным значениям, либо даже превышения 10-процентного уровня пренебрежение ее влиянием на номинальные долларовые цены может привести к неверной интерпретации ситуации на рынке сырья и соответственно к неоптимальным экономико-политическим решениям.

Так, номинальная цена на нефть — один из ключевых параметров бюджетного правила в Российской Федерации, при этом индексация базовой цены на нее предполагается на уровне 2% в год. При текущей высокой инфляции в США более быстрый, чем в соответствии с индексацией в рамках бюджетного правила, рост цен на нефть на мировом рынке может рассматриваться как отражающий избыточную конъюнктуру, и доходы от экспорта нефти по таким ценам должны направляться в Фонд национального благосостояния. Вместе с тем при повышенной фактической долларовой инфляции такой рост цен может означать лишь сохранение реальных (в постоянных долларах) цен на одном уровне или даже их снижение в реальном выражении. Соответственно без учета инфляционного эффекта реализация бюджетного правила будет приводить к занижению предельного объема расходов федерального бюджета РФ и повышению оценки ненефтегазового дефицита федерального бюджета РФ.

Другой пример использования номинальных долларовых цен мировых рынков при принятии решений в области экономической политики — установление экспортных пошлин на пшеницу в целях защиты внутреннего рынка зерна в РФ от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры. Повышение экспортных пошлин при инфляционном росте номинальных долларовых цен на пшеницу снижает конкурентоспособность российских производителей на мировом рынке и вносит дополнительные искажения в ценообразование на внутреннем, так как долларовая цена пшеницы в реальном выражении при ускорении инфляции в США может изменяться в любую сторону и необходимо оценивать изменение цен именно в реальном выражении.

Список литературы / References

- Горюнов Е. Л., Дробышевский С. М., Мау В. А., Трунин П. В. (2021). Что мы (не) знаем об эффективности инструментов ДКП в современном мире? // Вопросы экономики. № 2. С. 5–34. [Goryunov E. L., Drobyshevsky S. M., Mau V. A., Trunin P. V. (2021). What do we (not) know about the effectiveness of the monetary policy tools in the modern world? *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 5–34. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-2-5-34>
- Грищенко В. О., Остапенко В. М., Ткачев В. Н., Тунев В. Д. (2021). Современная денежная теория (ММТ): новая парадигма или набор рекомендаций для макроэкономической политики? // Экономическая политика. Т. 16, № 3. С. 8–43. [Grishchenko V. O., Ostapenko V. M., Tkachev V. N., Tunyov V. D. (2021). Modern Monetary Theory (MMT): New paradigm or a set of recommendations for macroeconomic policy? *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 16, No. 3, pp. 8–43. (In Russian).] <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2021-3-8-43>
- Дробышевский С. М., Трунин П. В., Божечкова А. В. (2018). Долговременная стагнация в современном мире // Вопросы экономики. № 11. С. 125–141. [Drobyshevsky S. M., Trunin P. V., Bozhechkova A. V. (2018). Secular stagnation in the modern world. *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 125–141. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-11-125-141>
- 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>
- Acemoglu D., Restrepo P. (2017). Secular stagnation? The effect of aging on economic growth in the age of automation. *American Economic Review*, Vol. 107, No. 5, pp. 174–179. <https://doi.org/10.1257/aer.p20171101>
- Ambrocio G., Ferrero A., Jokivuolle E., Ristolainen K. (2022). What should the inflation target be? Views from 600 economists. *Bank of Finland Research Discussion Paper*, No. 7/2022. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4104977>
- Arestis P., Sawyer M. (2004). *Re-examining monetary and fiscal policy for the 21st century*. Cheltenham: Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9781845423339>
- Arslan Y., Drehmann M., Hofmann B. (2020). Central bank bond purchases in emerging market economies. *BIS Bulletin*, June.
- Beaudry P., Doyle M. (2000). What happened to the Phillips curve in the 1990s in Canada? In: *Proceedings of the Conference on price stability and the long-run target for monetary policy*. Ottawa: Bank of Canada, pp. 51–82.
- Bernanke B. (2010). *Monetary policy and the housing bubble*. Speech at the Annual Meeting of the American Economic Association, Atlanta, Georgia, January 3.
- Bernanke B. S., Laubach T., Mishkin F. S., Posen A. S. (2000). *Inflation targeting: Lessons from the international experience*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bils M., Klenow P. (2004). Some evidence on the importance of sticky prices. *Journal of Political Economy*, Vol. 112, No. 5, pp. 947–985. <https://doi.org/10.1086/422559>
- BIS (2020). *Annual economic report*. Basel: Bank for International Settlements.
- BIS (2022). *Annual economic report*. Basel: Bank for International Settlements.
- Blanchard O., Cerutti E., Summers L. (2015). Inflation and activity – two explorations and their monetary policy implications. *NBER Working Paper*, No. w21726. <https://doi.org/10.3386/w21726>
- Blanchard O., Domash A., Summers L. H. (2022). Bad news for the Fed from the Beveridge space. *Peterson Institute for International Economics Policy Brief*, No. 22-7. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4174601>
- Boissay F., De Fiore F., Igan D., Tejada A. P., Rees D. (2022). Are major advanced economies on the verge of a wage-price spiral? *Bank for International Settlements Bulletin*, No. 53.

- Buono I., Formai S. (2018). New evidence on the evolution of the anchoring of inflation expectations. *Journal of Macroeconomics*, Vol. 57, pp. 39–54. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2018.04.003>
- Busetti F., Delle Monache D., Gerali A., Locarno A. (2017). Trust, but verify. De-anchoring of inflation expectations under learning and heterogeneity. *ECB Working Paper*, No. 1994. <https://doi.org/10.2866/755076>
- Causa O., Luu N., Abendschein M. (2021). Labour market transitions across OECD countries: Stylised facts. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1692. <https://doi.org/10.1787/18151973>
- Clarida R., Galí J., Gertler M. (1999). The science of monetary policy: A new Keynesian perspective. *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, No. 4, pp. 1661–1707. <https://doi.org/10.1257/jel.37.4.1661>
- De Fiore F., Goel T., Igan D., Moessner R. (2022). Rising household inflation expectations: What are the communication challenges for central banks? *BIS Bulletin*, No. 55.
- Dhyne E., Alvarez L., Le Bihan H., Veronese G., Dias D., Hoffmann J., Jonker N., Lunnemann P., Rumler F., Vilmunen J. (2006). Price changes in the euro area and the United States: Some facts from individual consumer price data. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2, pp. 171–192. <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.171>
- Domash A., Summers L. H. (2022). A labor market view on the risks of a US hard landing. *NBER Working Paper*, No. w29910. <https://doi.org/10.3386/w29910>
- ECB (2014). *Monetary policy in a changing financial landscape*. Conference proceedings 2014, 25–27 May, Sintra, Portugal. European Central Bank. <https://doi.org/10.2866/913542>
- Eggertsson G. B., Lancastre M., Summers L. H. (2019). Aging, output per capita, and secular stagnation. *American Economic Review: Insights*, Vol. 1, No. 3, pp. 325–342. <https://doi.org/10.1257/aeri.20180383>
- Forbes K., Gagnon J., Collins C. (2020). Low inflation bends the Phillips curve around the world. *Peterson Institute for International Economics Working Paper*, No. 20-6. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3577993>
- Friedman M. (1968). The role of monetary policy. *American Economic Review*, Vol. 58, No. 1, pp. 1–17.
- Fukao K., Ikeuchi K., Kwon H. U., Makino T., Youngguk K., Takizawa M. (2015). Lessons from Japan's secular stagnation. *RIETI Discussion Paper Series*, No. 15-E-124.
- Gobbi L., Mazzocchi R., Tamborini R. (2019). Monetary policy, de-anchoring of inflation expectations, and the “new normal”. *Journal of Macroeconomics*, Vol. 61, article 103070. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2018.10.006>
- Goodfriend M. (2007). How the world achieved consensus on monetary policy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 21, No. 4, pp. 47–68. <https://doi.org/10.1257/jep.21.4.47>
- Gordon R. (2015). Secular stagnation: A supply-side view. *American Economic Review*, Vol. 105, No. 5, pp. 54–59. <https://doi.org/10.1257/aer.p20151102>
- Grishchenko O., Mouabbi S., Renne J. P. (2019). Measuring inflation anchoring and uncertainty: A US and euro area comparison. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 51, No. 5, pp. 1053–1096. <https://doi.org/10.1111/jmcb.12622>
- Iakova D. (2007). Flattening of the Phillips curve: Implications for monetary policy. *IMF Working Papers*, No. 07/76. <https://doi.org/10.5089/9781451866407.001>
- IIF (2020). *Capital flows report: Sudden stop in emerging markets*. Institute of International Finance, April 9.
- IMF (2010). *Fiscal monitor*, November. Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2011). *Fiscal monitor*, November. Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2020). *World economic outlook*, October. Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2021a). *World economic outlook*, April. Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2021b). *World economic outlook*, October. Washington, DC: International Monetary Fund.

- IMF (2021c). *Fiscal monitor*, April. Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2022a). *World economic outlook*, April. Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2022b). *Fiscal monitor*, April. Washington, DC: International Monetary Fund.
- IMF (2022c). *World economic outlook*, October. Washington, DC: International Monetary Fund.
- King M. (2005). What has inflation targeting achieved? In: B. S. Bernanke, M. Woodford (eds.). *The inflation-targeting debate*. Chicago, IL: University of Chicago Press, pp. 11–16. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226044736.003.0002>
- Kuttner K., Robinson T. (2010). Understanding the flattening Phillips curve. *North American Journal of Economics and Finance*, Vol. 21, No. 2, pp. 110–125. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2008.10.003>
- Lombardi D., Siklos P., Amand S. (2018). A survey of the international evidence and lessons learned about unconventional monetary policies: Is a ‘new normal’ in our future? *Journal of Economic Surveys*, Vol. 32, No. 5, pp. 1229–1256. <https://doi.org/10.1111/joes.12293>
- Lucas R. E., Rapping L. A. (1969). Price expectations and the Phillips curve. *The American Economic Review*, Vol. 59, No. 3, pp. 342–350.
- Mehra Y., Sawhney B. (2010). Inflation measure, Taylor rules, and the Greenspan–Bernanke years. *FRB Richmond Economic Quarterly*, Vol. 96, No. 2, pp. 123–151.
- Meltzer A. H. (2005). Origins of the Great Inflation. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 87, No. 2, pp. 145–176. <https://doi.org/10.20955/r.87.145-176>
- Muth J. F. (1961). Rational expectations and the theory of price movements. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, Vol. 29, No. 3, pp. 315–335. <https://doi.org/10.2307/1909635>
- OECD (2021a). *OECD Economic surveys: European Union 2021*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/a77ab220-en>
- OECD (2021b). *OECD Economic surveys: France 2021*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/289a0a17-en>
- OECD (2021c). *OECD Economic surveys: Euro area 2021*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/214e9f0a-en>
- Rees D., Rungcharoenkitkul P. (2021). Bottlenecks: Causes and macroeconomic implications. *BIS Bulletin*, No. 48.
- Reifschneider D., Wilcox D. (2021). Another reason to raise the Fed’s inflation target: An employment and output boom. *Peterson Institute for International Economics Policy Briefs*, No. 21-19.
- Reis R. (2021). Losing the inflation anchor. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2021, No. 2, pp. 307–361. <https://doi.org/10.1353/eca.2022.0004>
- Roberts J. (2006). Monetary policy and inflation dynamics. *International Journal of Central Banking*, Vol. 2, No. 3, pp. 193–230. <https://doi.org/10.2139/ssrn.633222>
- Romer C., Romer D. (1989). Does monetary policy matter? A new test in the spirit of Friedman and Schwartz. *NBER Macroeconomics Annual*, Vol. 4, pp. 121–170.
- Romer C., Romer D. (2002). The evolution of economic understanding and postwar stabilization policy. *NBER Working Paper*, No. w9274. <https://doi.org/10.3386/w9274>
- Romer C., Romer D. (2013). The most dangerous idea in Federal Reserve history: Monetary policy doesn’t matter. *American Economic Review*, Vol. 103, No. 3, pp. 55–60. <https://doi.org/10.1257/aer.103.3.55>
- Sims C. (2009). Inflation expectations, uncertainty and monetary policy. *BIS Working Papers*, No. 275. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1440243>
- Strohsal T., Melnick R., Nautz D. (2016). The time-varying degree of inflation expectations anchoring. *Journal of Macroeconomics*, Vol. 48, June, pp. 62–71. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2016.02.002>
- Summers L. (2016). The age of secular stagnation: What it is and what to do about it. *Foreign Affairs*, Vol. 95, No. 2, pp. 2–9.
- Summers L. (2019). *Secular stagnation and the future of global macroeconomic policy*. Speech at Peterson Institute for International Economics, April 15.

- Taylor J. B. (2000). Reassessing discretionary fiscal policy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3, pp. 21–36. <https://doi.org/10.1257/jep.14.3.21>
- Williams J. C. (2017). Interest rates and the ‘new normal’. *FRBSF Economic Letter*, No. 2017-29.
- World Bank (2018). *Global economic prospects: Broad-based upturn, but for how long?*. Washington, DC. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1163-0>
- World Bank (2019). *Global economic prospects: Darkening skies*. Washington, DC. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1343-6>
- World Bank (2021a). *Global economic prospects*, January. Washington, DC. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1612-3>
- World Bank (2021b). *Global economic prospects*. June. Washington, DC. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1665-9>
- Wray L. (2015). *Modern money theory: A primer on macroeconomics for sovereign monetary systems*. New York: Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9781137539922>
- Wyplosz C. (2005). Fiscal policy: Institutions versus rule. *National Institute Economic Review*, Vol. 191, pp. 64–78. <https://doi.org/10.1177/0027950105052661>
-

Causes and lessons of accelerating global inflation

Evgeny L. Goryunov^{1,2,3,*}, Sergey M. Drobyshevsky^{1,2},
Alexey L. Kudrin^{1,4}, Pavel V. Trunin^{1,2}

Authors affiliation: ¹ Gaidar Institute (Moscow, Russia); ² Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia); ³ HSE University (Moscow, Russia); ⁴ New Economic School (Moscow, Russia).
* Corresponding author, email: gorunov@iep.ru

The world economy has recently experienced a strong inflationary shock, which the leading research institutions and central banks were unable to predict. In advanced economies inflation rates spiked up to levels had not been seen for decades. Inflation also hit emerging economies albeit the shocks of such magnitude are more common for the countries of this group. What was the reason of the inflationary wave of 2021–2002 and why was it unexpected? In the paper we propose that the main driver of inflation was the rapid recovery of aggregate demand while aggregate supply lagged behind since it was negatively affected by quarantine restrictions and supply chain disruptions. A sharp increase in the prices of food and energy contributed to inflation significantly. Unprecedented fiscal stimulus supported by liquidity injections from central banks was also an important factor in boosting demand and accelerating inflation. Sharp turn towards ultra-loose monetary and fiscal policy can be largely attributed to the experience of the previous decade which showed that inflation in advanced economies remained below the target level, despite constant stimulus. We discuss arguments considered by central banks when they kept monetary policy soft even after inflation significantly exceeded the target levels. Finally, we briefly discuss scenarios of possible future inflation, including a stagflation scenario, and analyze their underlying factors.

Keywords: inflation, monetary policy, fiscal policy, inflation targeting, commodity markets, inflation expectations, stagflation.

JEL: E31, E42, E51, E52, E58, E61, E62, E65.

Дом, который построил Кейнс: косметический и капитальный ремонт модели денежно-кредитной политики*

С. Р. Моисеев

Банк России (Москва, Россия)

Очередной экономический кризис вынуждает макроэкономистов пересматривать свои модели. Денежно-кредитная политика не исключение. Вследствие «Великой рецессии» 2007–2009 гг. и пандемии COVID-19 в 2020–2021 гг. им пришлось по-новому оценить модели денежно-кредитной политики, лежащие в основе решений центрального банка о краткосрочной процентной ставке. Большинство таких моделей опираются на принципы новой кейнсианской теории. Исходя из ряда теоретических предположений и упрощений, набор уравнений приводит к определенным модельным выводам. В 2020-е годы идет активная работа по пересмотру новых кейнсианских моделей. Среди основных улучшений можно выделить моделирование финансового сектора; замену рациональных ожиданий на их альтернативы, а также репрезентативных экономических агентов на гетерогенных; поиск микроэкономических обоснований допущений и моделирование налогово-бюджетной политики.

Ключевые слова: макроэкономика, новая кейнсианская теория, денежно-кредитная политика, центральный банк, моделирование, DSGE.

JEL: B22, B41, E00, E12, E31, E32, E52.

Я не верю, что вы можете отказаться от традиционной теории, пока не изложите свою точку зрения...

*Из письма Роя Харрода Джону Мейнарду Кейнсу
от 1935 г. о роли классической теории*

Моисеев Сергей Рустамович (srmoiseev@gmail.com), д. э. н., советник первого заместителя Председателя Банка России.

* Настоящая статья отражает личную позицию автора. Содержание публикации не следует рассматривать, в том числе цитировать в каких-либо изданиях, как официальную позицию Банка России или указание на официальную политику или решения регулятора. Любые ошибки в данном материале являются исключительно авторскими. Автор благодарит замдиректора Департамента исследований и прогнозирования Банка России А. А. Синякова за ценные замечания и комментарии.

«Архитектор» макроэкономики Джон Мейнард Кейнс заложил фундамент теоретической конструкции, известной как новая кейнсианская теория. В ее основе лежит гипотеза, что в течение делового цикла рациональные экономические агенты не могут своевременно или полностью пересматривать цены и зарплаты. Для денежно-кредитной политики (ДКП) гипотеза имеет два следствия: рецессии могут носить затяжной характер, а политика центрального банка (ЦБ) не способна влиять на деловую активность и динамику цен. На заре кейнсианства считалось, что денежные власти не в силах противостоять экономическому спаду. До «Великой рецессии» 2007–2009 гг. новая кейнсианская теория доминировала при разработке и обосновании макроэкономической политики. Студенты изучали ее для понимания колебаний деловой активности и инфляции, а также их связей с денежно-кредитной и налогово-бюджетной политикой. Новая кейнсианская теория описывала эталонную модель экономики, которую академические исследователи использовали для анализа макроэкономической динамики. Наконец, она лежала в основе среднemasштабных динамических стохастических моделей общего равновесия (Dynamic Stochastic General Equilibrium, DSGE), применяемых ЦБ для текущего анализа, прогнозирования и имитационного моделирования.

В следующем десятилетии современная макроэкономика в целом и новые кейнсианские модели в частности подверглись ожесточенной критике. Она была сконцентрирована на неспособности моделей предсказывать кризисы и рецессии, что объясняется отсутствием множественного равновесия и блока финансового сектора. Другими объектами критики выступили модельные допущения — предположения о рациональных ожиданиях, совершенной информации и репрезентативных экономических агентах, действующих на безграничном отрезке времени (Lindé et al., 2016). Тем не менее новая кейнсианская теория доминирует в академических исследованиях и прикладном моделировании ДКП. Ее модели стали охватывать все больше экономических феноменов, прежде всего особенностей финансового посредничества и поведения экономических агентов. Однако исходная структура и поведенческие уравнения этой теории остаются неизменными. Более того, она продолжает служить эталоном для оценки альтернативных предложений в области ДКП, включая другие модели.

Теоретическая начинка

Каноническая новая кейнсианская модель ДКП представлена в учебнике «Денежно-кредитная политика, инфляция и деловой цикл» профессора Университета Помпеу Фабра (Испания) Дж. Гали (Galí, 2008). Учебник неоднократно переиздавался и стал классическим описанием основополагающей модели, служащей «рабочей лошадкой» для анализа макроэкономической политики и ее влияния на инфляцию и экономический рост. Каноническая модель лежит в основе текущего поколения среднemasштабных моделей, разрабатываемых ЦБ и между-

народными организациями. В экономически развитых странах она взята на вооружение большинством ЦБ. Банк России не исключение — он располагает моделью класса DSGE. Кроме того, квартальная прогнозная модель построена на тех же принципах, что и уравнения новой кейнсианской модели¹. Эти модели помогают ответить на вопросы, касающиеся разработки ДКП, включая оптимальную политику и ее простые правила. Расширение канонической модели позволяет учитывать шоки издержек, номинальную жесткость заработной платы и условия открытой экономики.

С содержательной точки зрения современная новая кейнсианская макроэкономика представляет собой объединение методологических инструментов, разработанных в рамках теории реального делового цикла, с некоторыми принципами прежней кейнсианской теории. В экономической литературе теоретическая попытка слияния современных макроэкономических школ — новой классической макроэкономики и нового кейнсианства — в единое целое получила название «новый неоклассический синтез» (*new neoclassical synthesis*), иногда называемый «новым консенсусом». В 1940–1960-е годы экономисты уже предпринимали усилия по синтезу противоречащих теорий. С подачи П. Самуэльсона, лауреата премии по экономике памяти А. Нобеля, предыдущие попытки объединения с 1955 г. получили название «неоклассический синтез». Он был призван сделать моделирование более прикладным и полезным для экономической политики, ввести краткосрочные номинальные жесткости цен как фактор экономических колебаний и учесть оптимизационное поведение экономических агентов, описываемое микроэкономической теорией. Выражение «новый неоклассический синтез» введено в оборот М. Гудфрендом из Федерального резервного банка Ричмонда и Р. Кингом из Университета Вирджиния (*Goodfriend, King, 1997*). В своей публикации они выразили мнение, что макроэкономические работы 1990-х годов движутся к новому синтезу. Он призван преодолеть разрыв между доминирующими макроэкономическими школами: с одной стороны, модели с гибкими ценами новой классической макроэкономики и модели реального делового цикла, где ДКП отводится второстепенное место, а с другой — модели с номинальными жесткостями новой кейнсианской теории, где ДКП отводится главное место в стабилизации делового цикла.

Гибридный подход наследует дух раннего неоклассического синтеза, сочетая кейнсианские и классические элементы. Однако он предназначен решать другие, более сложные и новые методологические проблемы. В частности, объединить межвременную оптимизацию и гипотезу рациональных ожиданий, разработанные Р. Лукасом, лауреатом премии по экономике памяти А. Нобеля; кейнсианское моделирование ценообразования и выпуска продукции в условиях несовершенной конкуренции; динамику потребления, инвестиций и предложения факторов производства, лежащих в основе классических моделей экономи-

¹ См. прогнозирование и модельный аппарат Банка России. http://www.cbr.ru/dkp/system_p/

ческого роста и моделей реального делового цикла. Кроме того, синтез включает традиционное представление ранних монетаристов, таких как М. Фридмен и К. Бруннер, о теории и практике ДКП.

Новый неоклассический синтез отражает усилия по созданию полновесной и непротиворечивой конструкции, где за динамикой макроэкономических переменных стоит микроэкономическое обоснование. Было сформировано множество динамических моделей: от простых малых моделей академических исследований до больших DSGE, разрабатываемых центральными банками. Стохастический элемент в моделях генерируется шоками, воздействующими как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение. DSGE получили распространение в практике ЦБ благодаря таким исследователям, как М. Вудфорд и Р. Кларида из Колумбийского университета, упомянутый Гали, Ф. Сметс из Европейского центрального банка (ЕЦБ), Р. Воутерс из Национального банка Бельгии и др.

Отличительная черта этого подхода — опора на DSGE, предложенная сторонниками теории реального делового цикла. Современную макроэкономику нельзя представить со статическими, а не динамическими, с детерминированными, а не стохастическими моделями, не говоря уже о моделях частичного равновесия вместо общего. На практике теория реального делового цикла представляет собой набор уравнений, которые в агрегированном виде описывают поведение домохозяйств, фирм и государственных органов; достижение равновесия и ограничения по ресурсам; динамику одной или нескольких экзогенных переменных, которые рассматриваются как источник колебаний в экономике. Самым уязвимым элементом текущего подхода, характерного как для моделей реального делового цикла, так и для новых кейнсианских моделей, выступают предположения об оптимизирующем поведении домохозяйств и фирм. Считается, что они действуют в условиях рациональных ожиданий и успешно максимизируют свой результат при заданных ограниченных ресурсах.

Новая кейнсианская теория дополняет стандартный анализ реального делового цикла тремя модификациями (Galí, 2018). Во-первых, в модель вводятся номинальные переменные: цены на товары, заработная плата и номинальная процентная ставка. Номинальные переменные позволяют отслеживать инфляцию на агрегированном уровне. Во-вторых, предполагается, что на товарном рынке отсутствует совершенная конкуренция. Как следствие, фирмы закладывают в номинальные цены положительные надбавки, в отличие от условий совершенной конкуренции, где фирмы не могут заработать больше себестоимости товара, включающей как издержки производства, так и стоимость привлечения заемного и собственного капитала. Надбавка предполагает получение прибыли, превышающей среднерыночную из-за небольшой монопольной власти фирм. Предположение о несовершенной конкуренции может распространяться на рынок не только товаров, но и труда.

В-третьих, часть номинальных переменных (цены и заработная плата) подвержена номинальным жесткостям, то есть они не могут

быстро и в полном объеме реагировать на изменение экономических условий. В большинстве случаев номинальные жесткости моделируются по схеме, предложенной профессором Колумбийского университета Г. Кальво. Ценообразование по Кальво предполагает, что отдельно взятая фирма в каждый период может поменять цену на свой товар лишь с определенной вероятностью, получившей название «вероятность Кальво», не зависящей от того, когда в последний раз она пересматривалась (Calvo, 1983). На агрегированном уровне ценообразование по Кальво означает, что номинальная жесткость не действует только по отношению к некоторой доле фирм в экономике. В 1995 г. ценообразование по Кальво было введено профессором Стэндфордского университета Дж. Робертсом в новую кейнсианскую кривую Филлипса (Roberts, 1995), после чего оно прочно вошло в состав DSGE.

Модельная оболочка

Набор предположений, заложенных в каноническую модель, наделает ее двумя ключевыми свойствами. Во-первых, ДКП влияет на номинальные переменные. Пока сохраняются номинальные жесткости, она способна влиять на совокупный спрос. Другими словами, ДКП не нейтральна в краткосрочном периоде. Эффекты сохраняются несколько кварталов или лет, в течение которых происходит постепенная корректировка цен и заработных плат. По мере такого изменения влияние ДКП сходит на нет. Таким образом, она нейтральна в долгосрочном периоде.

Во-вторых, ЦБ действует не произвольно, а по определенному правилу. Он принимает решения, то есть пересматривает процентную ставку, в ответ на изменения в макроэкономических переменных. Его решения некоторое время влияют на экономику, пока она не выходит на новое равновесие. Важно, что свойства равновесия и возвращение к нему зависят от спецификации правила ЦБ. Это позволяет анализировать альтернативные правила ДКП. Значимость последней в гибридном подходе неоспорима, хотя модели реального делового цикла отводят бóльшую роль производительности, налогово-бюджетной политике и шокам относительных цен. Простая версия новой кейнсианской модели, учитывающая жесткие цены, но гибкую заработную плату, состоит из трех уравнений (Wu, Zhang, 2019).

1. Это прежде всего динамическое *IS*-уравнение, названное в честь *IS*-кривой в учебной модели *IS–LM*, разработанной Дж. Хиксом во второй половине 1930-х годов в Кембриджском университете. Она описывает, как текущий разрыв выпуска (отклонение экономического роста от потенциального, или естественного, значения) зависит от ожидаемого в будущем периоде и текущего дифференциала между реальной и нейтральной (естественной) процентной ставкой. Потенциальный выпуск и нейтральная процентная ставка определяются исходя из предположения, что цены полностью гибкие. Уравнение может быть получено путем объединения уравнения Эйлера, описывающего оптимальное потребительское поведение репрезентативного домохозяйства,

с условием равновесия товарного рынка, по которому выпуск равен потреблению. В алгебраических терминах динамическое *IS*-уравнение принимает вид:

$$\tilde{y}_t = E_t\{\tilde{y}_{t+1}\} - \sigma^{-1}(i_t - E_t\{\pi_{t+1}\} - r_t^n), \quad (1)$$

где: \tilde{y}_t — разрыв выпуска в период t (разность между логарифмом выпуска y_t и логарифмом потенциального выпуска y_t^n); i_t — номинальная ставка, задаваемая ЦБ; π_t — инфляция; r_t^n — нейтральная процентная ставка; $E_t\{\}$ — оператор ожиданий в период t на следующий период.

2. Новая кейнсианская кривая Филлипса. Она описывает, как текущая инфляция зависит от ожидаемой в следующем периоде и от текущего разрыва выпуска. Ценообразование по Кальво отражено в коэффициенте при последнем. Долю меняющихся цен в коэффициенте экономисты задают как экзогенную величину исходя из данных микроэкономических обследований о средней продолжительности действия договоров. Уравнение может быть выведено в два этапа. На первом формализуется связь между текущей и ожидаемой инфляцией и разрывом ценовых надбавок (логарифм отклонения средней наценки от желаемой). Последняя возникает за счет агрегирования оптимальных решений фирм по установлению номинальных цен с учетом ограничений на частоту их пересмотра. На втором этапе полученное соотношение комбинируется с уравнением предложения на рынке труда, равновесия товарного рынка и с функцией совокупного производства. В результате имеем простое уравнение, связывающее разрыв совокупной ценовой надбавки с разрывом выпуска. Наконец, в новой кейнсианской кривой Филлипса традиционная кривая дополнена ожиданием будущей инфляции:

$$\pi_t = \beta E_t\{\pi_{t+1}\} + \kappa \tilde{y}_t. \quad (2)$$

3. Третье уравнение отражает правило ДКП, или процентной ставки. Оно описывает, как ЦБ определяет номинальную процентную ставку исходя из наблюдаемых макроэкономических изменений. В большинстве случаев правило ДКП представлено правилом Тейлора (или его модификацией), названным в честь Дж. Тейлора, работавшего над проектом эконометрической оценки политики ФРС США в Стэндфордском университете в начале 1990-х годов (Taylor, 2021). Управляя процентной ставкой, ЦБ минимизирует отклонения текущей инфляции от целевого показателя, а также разрыв выпуска. Из обеих величин приоритет отдается цели по инфляции. Считается, что правило Тейлора и его модификации приблизительно описывают поведение денежных властей в нормальных рыночных условиях в развитых и крупных развивающихся странах. Эмпирический анализ подтверждает, что ведущие ЦБ преимущественно следуют простому линейному правилу обратной связи с макроэкономическими переменными (Bullard, Singh, 2008). Де-факто ДКП в текущем периоде может быть жестче или мягче по сравнению с историческими наблюдениями. Иными словами, допускаются временные отклонения от правила,

что может быть смоделировано как случайный шок ДКП. Уравнение правила принимает вид:

$$\dot{i}_t = \phi_\pi \pi_t + \phi_y \tilde{y}_t + v_t, \quad (3)$$

где: \tilde{y}_t — логарифм текущего отклонения выпуска от потенциального значения; v_t — экзогенная величина, характеризующая стохастический процесс; ϕ — экзогенно заданные коэффициенты, отражающие эластичность номинальной ставки к инфляции и разрыву выпуска. Коэффициент при текущей инфляции, как правило, больше 1, а при разрыве выпуска — меньше. Это позволяет учесть приоритет инфляции над экономическим ростом.

В изложенной простой новой кейнсианской модели экономика может пребывать только в одном равновесии. Оно достигается путем нахождения общего решения трех уравнений. Уравнение совокупного спроса сочетает динамическое *IS*-уравнение и правило процентной ставки. Совокупный спрос выражен функцией, описывающей обратную зависимость между инфляцией и разрывом выпуска при любых заданных ожиданиях. Совокупное предложение представлено новой кейнсианской кривой Филлипса. Она отражает положительную связь между теми же двумя переменными с учетом инфляционных ожиданий. Равновесие экономики определяется пересечением совокупного спроса и совокупного предложения.

Модельные выводы

Каноническая новая кейнсианская модель позволяет прийти к нескольким интересным выводам. Во-первых, ДКП не нейтральная. Как ранее отмечалось, она может влиять не только на номинальные, но и на реальные переменные, в частности, на выпуск продукции. Неожиданное ее ужесточение (за счет постоянного увеличения стохастической компоненты v_t) выражается в повышении как номинальных, так и реальных процентных ставок. Это ведет к падению выпуска и инфляции, а нейтральная ставка остается неизменной. При том что инфляция со временем «съедает» эффекты ДКП, модель предполагает определенный долгосрочный выбор между инфляцией и реальной деловой активностью (через кривую Филлипса).

Во-вторых, отсутствие краткосрочной нейтральности можно объяснить тем, что реакция выпуска и других реальных переменных на шоки, не связанные с ЦБ (технологические или шоки производительности), не постоянная. Она меняется в зависимости от функции обратной связи правила политики.

В-третьих, модель дает представление об оптимальной ДКП. Если правило ЦБ ставит процентную ставку в зависимость от колебаний инфляции и деловой активности, то экономика будет иметь единственное равновесие. Реагируя на другие переменные или меняя приоритеты цели по инфляции и разрыву выпуска, ЦБ не сможет обеспечить уникальность равновесия. Он «открывает дверь» для макроэкономических колебаний, вызванных самореализующимися ожиданиями. В экономической литера-

туре их иногда называют «колебаниями солнечных пятен» (sunspot fluctuations) — изменениями, обусловленными внешними случайными величинами. Некоторые исследователи полагают, что политика ФРС США в 1970-е годы до назначения ее председателем П. Волкера являла собой пример «солнечных пятен», которые разбалансировали американскую экономику и привели к высокой инфляции (Mavroeidis, 2010).

В-четвертых, новая кейнсианская кривая Филлипса допускает положительный эффект от приоритета цели по инфляции. Модель демонстрирует значительные выгоды ценовой стабильности как цели ДКП, которые объясняются повышением эффективности совершения операций и уменьшением относительных искажений цен. Если ЦБ следует строгому инфляционному таргетированию, игнорируя разрыв выпуска, то он получает побочный эффект. Его политика ведет к стабилизации разрыва выпуска возле нуля, таким образом приравнивая его к потенциальному значению. В экономической литературе это называют «божественным совпадением» (divine coincidence), которое говорит об отсутствии дилеммы между стабилизацией инфляции и разрыва выпуска. Вывод объясняется особенностью модели — игнорированием реальных несовершенств, таких как жесткость реальной заработной платы. Если в модель включить реальные жесткости, то «божественное совпадение» исчезает, и ЦБ вновь сталкивается с выбором между инфляцией и экономическим ростом. Открытие модельного феномена обычно приписывают О. Бланшару, в то время профессору Массачусетского технологического института, и упомянутому Гали (Blanchard, Galí, 2007).

В-пятых, эффективность ЦБ критически зависит от инфляционных ожиданий и доверия к власти. Они, в свою очередь, определяются убеждениями экономических агентов в успешности ЦБ. С одной стороны, денежные власти могут обладать полной свободой действий. Это предполагает повторную оптимизацию политики ЦБ в каждый период. С другой стороны, они могут взять на себя публичные обязательства и неуклонно им следовать. Это означает единовременный выбор политики на все периоды вне зависимости от обстоятельств. Компромиссом считается политика в духе правила Тейлора, которая задает курс, но оставляет некоторую степень свободы.

В любом случае оптимальная политика учитывает проблему несогласованности политики во времени (time-inconsistency problem), когда решения, принятые в разные периоды, формируют непоследовательную политику (Kydland, Prescott, 1977). За это открытие авторам в 2004 г. присудили премию по экономике памяти А. Нобеля за «вклад в динамическую макроэкономику: согласованность во времени экономической политики и движущих сил деловых циклов». Выводы Ф. Кюдланда и Е. Прескотта состоят в том, что ЦБ должен быть независимым от политической конъюнктуры и брать на себя публичные обязательства по достижению целей. В отсутствие таких обязательств он вынужден полагаться исключительно на собственную способность влиять на текущий разрыв выпуска. Противодействуя инфляционным ожиданиям, ЦБ создает избыточные колебания как инфляции, так и разрыва выпуска, что ведет к большим потерям общественного благосостояния. В экономической литературе избыточную волатильность, возникающую

щую из-за дискреционной политики, называют «стабилизационной предвзятостью» (*stabilization bias*) (Svensson, 2003).

Расширенные гибридные модели отводят налогово-бюджетной политике заметное, но второстепенное место. Номинальная жесткость цен приводит к тому, что рост госрасходов для стимулирования совокупного спроса увеличивает спрос на трудовые ресурсы. Одновременно под влиянием эффекта богатства расширяется предложение на рынке труда. Однако спрос на труд в значительной мере зависит от реальной процентной ставки, которую задает ДКП (Foley, 2014).

Гибридный подход нового неоклассического синтеза призван не только объяснять деятельность ЦБ, но и предлагать им практические рекомендации. Прежде всего модели предназначены для анализа альтернативных правил ДКП в условиях рациональных ожиданий. Они также могут использоваться для проверки решений ЦБ. Для обеспечения доверия к ДКП модель требует понятных и прозрачных правил, что находит отражение в коммуникационной политике ЦБ. Широкой общественности должна быть ясна конечная цель их деятельности. В современном мире ею выступает долгосрочная ценовая стабильность. Такая политика нейтральная и способствует приближению выпуска к потенциальному значению в условиях стабильных цен. На микроэкономическом уровне модель предполагает, что ДКП стабилизирует среднюю надбавку к себестоимости по отношению к предельным издержкам производства.

На практике эта политика выражается в инфляционном таргетировании, включающем определение и достижение целевых ориентиров инфляции, которые должны мало меняться во времени. Модели призваны помогать при поиске ответов на вопросы, возникающие в ходе таргетирования. В частности, какой должна быть реакция ДКП на скачки цен на сырьевые товары; как меняются лаги между решениями по ДКП и изменением цен; каким должен быть компромисс между ценовой стабильностью и волатильностью выпуска; как действует трансмиссионный механизм ДКП, в основе которого лежит управление краткосрочной процентной ставкой?

До начала роста глобальной инфляции в 2022 г. ЦБ оказались вовлечены в общественную дискуссию об их роли в экономическом неравенстве. Продолжительный период околонулевых процентных ставок рассматривался как один из факторов, усиливающих неравенство доходов (Dobbs et al., 2013). Публичное обсуждение последствий мягкой ДКП иногда превращалось в карикатурное столкновение между выигравшими от нее заемщиками и проигравшими вкладчиками. Упрощенный взгляд на эффекты политики игнорирует различные каналы воздействия на благосостояние домохозяйств, включая косвенное влияние на доходы и занятость населения. Микроэкономические причины неравенства хорошо изучены благодаря развитию новой кейнсианской теории. Она предполагает, что в основе неравенства лежат номинальные жесткости цен и заработных плат, несовершенные или неполные рынки труда и финансовых активов, а также гетерогенные характеристики домохозяйств. Их комбинация позволяет изучать, как неравенство отражается в макроэкономических агрегатах и как шоки политики, включая налогово-бюджетную и денежно-кредитную, влияют на него.

Какие бы модели для анализа неравенства экономисты ни предпочитали, все они отражают краткосрочное равновесие, то есть учитывают колебания доходов и номинальные жесткости в пределах делового цикла. В долгосрочном периоде для решения проблемы неравенства ДКП не имеет большого значения. Цена денег — единственная переменная, которой ЦБ может управлять в краткосрочном периоде. Она является долгосрочно нейтральной для реальной деловой активности, поскольку выравнивание цен и доходов нивелирует решения ДКП. Если ЦБ способен успешно поддерживать устойчивый сбалансированный экономический рост на протяжении деловых циклов, то компоненты, влияющие на неравенство, — стоимость недвижимости и цены на финансовые активы — должны оставаться возле своих равновесных значений. Кроме того, в силу структурной природы факторов неравенства (демография, структура сбережений, способность прогнозировать инфляцию, чистая процентная позиция домохозяйств, преобладание фиксированных или плавающих текущих доходов) ДКП не в состоянии на них длительно влиять. Как отметил президент Бундесбанка Й. Вайдман: «Мы не супергерои. Наши возможности ограничены. Мы не можем компенсировать негативные последствия демографических изменений, а также не можем ускорить изобретение и адаптацию новых технологий. Мы не можем повысить долгосрочный рост. И мы не можем преодолеть неравенство...» (Weidmann, 2019; перевод мой. — С. М.).

Косметический ремонт

В академической среде новый неоклассический синтез оставался популярным вплоть до середины 2010-х годов. Разочарование наступило в результате «Великой рецессии» и усугубилось в ходе пандемии COVID-19 в 2020–2021 гг., когда выяснилось, что стоявшие задачи так и не были решены.

Во-первых, гибридный подход по-прежнему обладает низкими прогнозными способностями. Большие DSGE подверглись критике как громоздкие и малоправдоподобные разработки. Во-вторых, макроэкономические модели остаются весьма абстрактными. В ответ экономисты попытались ввести в модели гетерогенных экономических агентов и дополнительные несовершенства финансового рынка, однако их реалистичность оставляет желать лучшего. В-третьих, сохраняется «вечная дихотомия» классической теории, обозначенная Й. Шумпетером еще в 1954 г. В модели встроена нейтральность денег, означающая разделение реального и монетарного секторов экономики, которые не влияют прямо друг на друга. Более того, моделирование финансового сектора, выступающего во время кризисов источником шоков совокупного спроса, остается на начальном уровне. Критики гибридного подхода называют его «новой классической контрреволюцией» и «самуэльсоновским кузеном» старого неоклассического синтеза, в рамках которого произошел возврат к формально более сложным, но по-прежнему не решенным задачам классической и кейнсианской теорий. Некоторые экономисты полагают, что переработка DSGE об-

речена на провал и их следует поместить в «Музей неправдоподобных экономических моделей», пойдя альтернативным путем (Storm, 2021).

Однако проблемы не останавливают развитие новых моделей ДКП. С одной стороны, экономисты делают их все более сложными и специфическими, уходя от наглядности и простоты восприятия. Предпринимаются попытки обновить поведенческие уравнения канонической модели и следовать плюралистическому подходу к анализу. С другой стороны, моделям добавляют реалистичности, что приближает их к практике. Например, предлагается отказаться от единственного равновесия, допуская возможность сосуществования нескольких «хороших» и «плохих» равновесий. Для этого, по всей видимости, придется отойти от основополагающего принципа соответствия Самуэльсона. В 2020-е годы выделяется несколько направлений улучшения моделей: моделирование финансового сектора; замена рациональных ожиданий на их альтернативы, а также репрезентативных экономических агентов на гетерогенных; поиск микроэкономических обоснований допущений; моделирование налогово-бюджетной политики; учет нулевой нижней границы номинальной процентной ставки (Galí, 2018; Vines, Wills, 2018). В частности, вместо рациональных ожиданий проводятся модельные эксперименты с мышлением k -уровня, социальным и адаптивным обучением, а также ослаблением предположения об общем знании (Lawrence et al., 2018). Похожие изменения можно наблюдать и в модельном аппарате Банка России, например, введение гетерогенных экономических агентов (Новак, Шульгин, 2020), финансового акселератора как несовершенства финансового сектора (Андреев, Полбин, 2019), эффектов налогово-бюджетной политики (Andreyev, 2020) и т. д.

Капитальный ремонт

Mainstream макроэкономики движется в сторону расшивки узких мест новых кейнсианских моделей. В 2020 г. редакторы «Оксфордского обзора экономической политики» Д. Вайнс и С. Уиллс, собрав вокруг себя ученых-энтузиастов, объявили о «новой парадигме множественного равновесия и разнообразия» в рамках проекта по перестройке макроэкономической теории (Vines, Wills, 2020). Экономисты больше не верят в идеальную линейную DSGE с устойчивым и уникальным равновесием. Разнообразие предполагается обеспечить за счет конкуренции и специализации моделей. Бланшар перечисляет их: фундаментальные, игровые, базовые, политики и прогнозные модели (Blanchard, 2018). Ожидается разработка мелких структурных моделей экономической политики, предназначенных для решения специальных задач. Статус DSGE рекомендуется понизить с базовых моделей до упрощенных игровых, в частности, прекратить считать DSGE доминирующими при обучении, в научных публикациях и широких общественных коммуникациях ЦБ. Известные модели $IS-LM$, экзогенного роста Солоу, экзогенного роста в условиях совершенной конкуренции Рамсея, реального делового цикла, а также новые кейнсианские модели общего равновесия Тейлора, Кларида, Гали и Гертлера призывают

также признать игровыми. В последующем возможен очередной синтез DSGE и новых структурных моделей.

Примерами новых структурных моделей служат разработки Дж. Мюлльбауэра из Оксфордского университета (Muellbauer, 2020) и Р. Фейра из Йельского университета (Fair, 2020). Первый предложил модель политики на рынке жилой недвижимости. Она отражает поведение домохозяйства и рынок жилья, функцию потребления и проч., позволяющие достоверно представить работу части кредитного канала ДКП. Второй разработал структурную макроэкономическую модель, лучше описывающую динамику ключевых переменных по сравнению с DSGE. В его модели экономические агенты при принятии решений ориентируются не на реальную, а на номинальную процентную ставку, что учитывает так называемую «денежную иллюзию» (money illusion), присущую большинству людей. ДКП не нейтральная, поскольку оказывает умеренный эффект на реальный выпуск, чему некоторые экономисты находят подтверждение в ряде развивающихся стран (Carare et al., 2022).

С точки зрения новой кейнсианской теории трансмиссионный механизм ДКП представлен набором каналов, по которым изменение краткосрочной процентной ставки влияет на совокупный спрос, а затем — на инфляцию и деловую активность. Решения ЦБ транслируются по пяти основным каналам — процентной ставки, кредитного предложения, цен на активы, ожиданий и валютного курса. Они влияют на решения об инвестициях, сбережениях и потреблении, а также на чистый экспорт. Микроэкономические факторы в анализе отсутствуют, то есть особенности ценообразования, структура рынка, характер конкуренции и т. д. не принимаются во внимание. Эмпирические исследования обнаруживают, что изменение совокупного спроса не обязательно приводит к пересмотру цен и зарплат. Это объясняется тем, что ценообразование связано не только со спросом, но и с издержками (Martins et al., 2017).

Помимо упомянутой гипотезы включения в номинальные цены положительной надбавки, существуют альтернативные модели ценообразования, в частности ценообразование по нормальным издержкам (normal cost pricing) и целевому доходу (target return pricing). В первом случае большую роль играют постоянные издержки, не зависящие от выпуска продукции; как следствие, номинальные цены не реагируют на краткосрочное изменение спроса или переменные издержки. Во втором — фирмы ориентируются на поддержание целевой рентабельности вместо сохранения доли рынка или выручки от продаж.

Для понимания влияния процентной ставки также важно учитывать отраслевую структуру экономики, поскольку отрасли по-разному реагируют на решения ЦБ. Как следствие, одни сильнее подвержены номинальным шокам, а другие имеют иммунитет к ДКП. Они формируют гетерогенную структуру рынка, которая на агрегированном уровне не столь однозначно реагирует на процентную ставку. Включение микроэкономических характеристик гетерогенных фирм позволит лучше понять макроэкономические эффекты политики.

Перестройку макроэкономической теории предлагается проводить в трех направлениях: свободное применение игровых моделей; изучение

множественных равновесий; разработка моделей экономической политики, подкрепленных микроэкономическими доказательствами. Для этого необходимо пересмотреть образовательные программы, изменить приоритеты научных грантов и объединить сообщества разработчиков, включая проведение конференций и тематические выпуски академических журналов. Важной частью такой перестройки станет побуждение молодых экономистов заниматься новациями, а не следовать проторенной тропой общепризнанных моделей. Например, лауреат премии по экономике памяти А. Нобеля Дж. Акерлоф отмечает, что рецензирование в академических журналах организовано таким образом, чтобы убеленные сединами рецензенты сохраняли консерватизм, защищая свой накопленный годами интеллектуальный капитал (Akerlof, 2020).

В конечном счете предлагается переизобрести простые модели, реалистично объясняющие экономику, и затем включить их в более крупные DSGE, допускающие множественные равновесия. На наш взгляд, еще рано говорить о том, что будет представлять собой новый *mainstream*. Альтернативы, по существу, представляют собой авторские модели, не признанные академическим и профессиональным сообществами. Среди них трудно выделить те, которые смогут претендовать на статус новой канонической модели. По этой причине мы приводим обзор альтернатив, не отдавая предпочтение ни одной из них. Для смены текущих новых кейнсианских моделей на новое поколение (опять же, новых кейнсианских) моделей необходимо, чтобы они получили признание МВФ, который занимается оценкой аналитического инструментария ЦБ. Кроме того, альтернативы должны обсуждаться и распространяться на площадках ФРС США, ЕЦБ и Банка Англии, которые традиционно проводят обучающие семинары для сотрудников ЦБ развивающихся стран. Когда они пройдут «горнило» критики и ЦБ решатся на их основе принимать важные решения, можно будет говорить о том, что альтернатива становится «рабочей лошадкой» и претендует на статус *mainstream*. Однако денежные власти обычно придерживаются консервативного подхода «семь раз отмерь — один раз отрежь».

В обозримом будущем новая кейнсианская макроэкономика, по всей видимости, будет играть не столько вспомогательную, сколько центральную роль в моделировании ДКП. Насчитывающая несколько десятилетий новая кейнсианская парадигма с большой вероятностью сохранит доминирующее влияние. Вряд ли на авансцену смогут выйти альтернативные идеи, которые превосходили бы генетические черты новой кейнсианской модели: номинальную жесткость, частичную нейтральность денег, а также правила политики.

Список литературы / References

- Андреев М. Ю., Полбин А. В. (2019). Исследование эффекта финансового акселератора в DSGE-модели с описанием производства экспортного продукта // Журнал Новой экономической ассоциации. № 4. С. 12–49. [Andreyev M. Y., Polbin A. V. (2019). Studying the financial accelerator effect in a two-sector DSGE model for an export-oriented economy. *Journal of the New Economic Association*, No. 4, pp. 12–49. (In Russian).] <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2019-44-4-1>

- Новак А., Шульгин А. (2020). Денежно-кредитная политика в экономике с региональной неоднородностью: подходы на основе агрегированной и региональной информации // Банк России. Серия докладов об экономических исследованиях, март. [Novak A., Shulgin A. (2020). Monetary policy in an economy with regional heterogeneity: Approaches based on aggregate and regional information. *Bank of Russia Working Paper Series*, March. (In Russian).]
- Akerlof G. (2020). Sins of omission and the practice of economics. *Journal of Economic Literature*, Vol. 58, No. 2, pp. 405–418. <https://doi.org/10.1257/jel.20191573>
- Andreyev M. (2020). Adding a fiscal rule into a DSGE model: How much does it change the forecasts? *Bank of Russia Working Paper Series*, No. 64.
- Blanchard O. (2018). On the future of macroeconomic models. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 34, No. 1–2, pp. 43–54. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grx045>
- Blanchard O., Galí J. (2007). Real wage rigidities and the New Keynesian model. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 39, No. 1, pp. 35–65. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2007.00015.x>
- Bullard J., Singh A. (2008). Worldwide macroeconomic stability and monetary policy rules. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 55, pp. S34–S47. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2008.07.012>
- Calvo G. (1983). Staggered prices in a utility maximizing framework. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 12, No. 3, pp. 383–398. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(83\)90060-0](https://doi.org/10.1016/0304-3932(83)90060-0)
- Carare A., de Resende C., Levin A. et al. (2022). Do monetary policy frameworks matter in low-income countries? *IMF Economic Review*, October 26. <https://doi.org/10.1057/s41308-022-00189-1>
- Dobbs R., Lund S., Koller T., Shwayder A. (2013). QE and ultra-low interest rates: Distributional effects and risks. *McKinsey Global Institute Discussion Paper*, November.
- Fair R. (2020). Some important macro points. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 36, No. 3, pp. 556–578. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa011>
- Foley D. (2014). Varieties of Keynesianism. *International Journal of Political Economy*, Vol. 43, No. 1, pp. 4–19. <https://doi.org/10.2753/IJP0891-1916430101>
- Galí J. (2008). *Monetary policy, inflation, and the business cycle: An introduction to the New Keynesian framework*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Galí J. (2018). The state of New Keynesian economics: A partial assessment. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 32, No. 3, pp. 87–112. <https://doi.org/10.1257/jep.32.3.87>
- Goodfriend M., King R. (1997). The New Neoclassical synthesis and the role of monetary policy. *NBER Macroeconomics Annual*, Vol. 12, pp. 218–283. <https://doi.org/10.1086/654336>
- Kydland F., Prescott E. (1977). Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans. *Journal of Political Economy*, Vol. 85, No. 3, pp. 473–490. <https://doi.org/10.1086/260580>
- Lawrence C., Eichenbaum M., Trabandt M. (2018). On DSGE models. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 32, No. 3, pp. 113–140. <https://doi.org/10.1257/jep.32.3.113>
- Lindé J., Smets F., Wouters R. (2016). Challenges for central banks' macro models. In: J. Taylor, H. Uhlig (eds.). *Handbook of macroeconomics*, Vol. 2. Elsevier, pp. 2185–2262. <https://doi.org/10.1016/bs.hesmac.2016.04.009>
- Martins N., Pires-Alves C., de Modenesi A., da Silva Leite K. (2017). The transmission mechanism of monetary policy: Microeconomic aspects of macroeconomic issues. *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 40, No. 3, pp. 300–326. <https://doi.org/10.1080/01603477.2017.1319249>
- Mavroeidis S. (2010). Monetary policy rules and macroeconomic stability: Some new evidence. *American Economic Review*, Vol. 100, No. 1, pp. 491–503. <https://doi.org/10.1257/aer.100.1.491>

- Muellbauer J. (2020). Implications of household-level evidence for policy models: The case of macro-financial linkages. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 36, No. 3, pp. 510–555. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa038>
- Roberts J. (1995). New Keynesian economics and the Phillips curve. *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 27, No. 4, pp. 975–984. <https://doi.org/10.2307/2077783>
- Storm S. (2021). Cordon of conformity: Why DSGE models are not the future of macroeconomics. *International Journal of Political Economy*, Vol. 50, No. 2, pp. 77–98. <https://doi.org/10.1080/08911916.2021.1929582>
- Svensson L. (2003). What is wrong with Taylor rules? Using judgment in monetary policy through targeting rules. *Journal of Economic Literature*, Vol. 41, No. 2, pp. 426–277. <https://doi.org/10.1257/.41.2.426>
- Taylor J. (2021). Simple monetary rules: Many strengths and few weaknesses. *European Journal of Law and Economics*, Vol. 52, pp. 267–283. <https://doi.org/10.1007/s10657-020-09683-1>
- Vines D., Wills S. (2018). The rebuilding macroeconomic theory project: An analytical assessment. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 34, No. 1–2, pp. 1–42. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grx062>
- Vines D., Wills S. (2020). The rebuilding macroeconomic theory project part II: Multiple equilibria, toy models, and policy models in a new macroeconomic paradigm. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 36, No. 3, pp. 427–497. <https://doi.org/10.1093/oxrep/graa066>
- Weidmann J. (2019). *The role of the central bank in a modern economy – a European perspective*. The Speech at the University of South Africa, Pretoria, February 12.
- Wu J., Zhang J. (2019). A shadow rate New Keynesian model. *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 107, article 103728. <https://doi.org/10.1016/j.jedc.2019.103728>
-

The house that Keynes built: Redecorating and overhaul of the monetary policy model

Sergey R. Moiseev

Author affiliation: Bank of Russia (Moscow, Russia).

Email: srmoiseev@gmail.com

The regular economic crisis prompts macroeconomists to revise their models. The monetary policy is no exception. As a result of the “Great Recession” in 2007–2009 and the COVID-19 pandemic in 2020–2021, they were forced to refresh a look at the monetary policy models that define central bank’s short-term interest rate decisions. The principles of the New Keynesian economics lie behind most modern models of monetary policy. A set of equations based on several theoretical assumptions and simplifications leads to certain model conclusions. An active work to review the New Keynesian models in the 2020s is under way. Key improvements include financial sector modeling; replacing rational expectations with their alternatives, as well as representative economic agents with heterogeneous ones; finding microeconomic foundations for assumptions; and fiscal policy modeling.

Keywords: macroeconomics, New Keynesian economics, monetary policy, central bank, modeling, DSGE.

JEL: B22, B41, E00, E12, E31, E32, E52.

Вопросы теории

Человек в меняющемся мире: как координировать индивидуальные планы?

А. Е. Шаститко^{1,2}, С. И. Федоров¹

¹ *Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)*

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

В 2022 г. политика внесла значительные коррективы в индивидуальные хозяйственные планы сотен миллионов людей по всему миру. На этом фоне снова набирает популярность идея отраслевого государственного регулирования в качестве средства преодоления возникших шоков. Однако насколько эффективен такой механизм координации усилий для адаптации к изменениям? Проанализированы две модели человека: предпринимателя неоавстрийской исследовательской традиции и ограниченно рационального человека в теории трансакционных издержек. По итогам анализа реконструирован процесс адаптации рынка (или отрасли) к шоку с помощью формализованной модели на базе теории игр. Модель позволяет продемонстрировать две ключевые информационные проблемы адаптации к изменениям: ограниченную рациональность индивидов и их неоднородность с точки зрения «предпринимательской бдительности». Для отраслевой политики это означает целесообразность постоянного сравнения выгод и издержек от регуляторного вмешательства в шоковый период с учетом преимущества предпринимателей перед регулятором в сборе и использовании рассеянного знания.

Ключевые слова: модели человека в экономической теории, отраслевое регулирование, теория трансакционных издержек, австрийская экономическая школа.

JEL: B52, B53, D80.

Шаститко Андрей Евгеньевич (aes99@yandex.ru), д. э. н., проф., завкафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; *Федоров Сергей Игоревич* (fedoroffsi@yandex.ru), аспирант, ассистент кафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ.

Введение

Современная экономика представляет собой сложную, динамичную систему общественных отношений. Изменения бывают столь стремительны, масштабны и непредсказуемы, что для объяснения их экономических последствий привычные в микроэкономическом анализе модели *homo economicus*, предлагаемые неоклассической теорией (НКТ), значительно теряют в своей ценности. Поведение людей — особенно в таких неординарных условиях, как кризисы 2022 г., — не похоже на решение оптимизационных задач, предлагаемых НКТ.

Для решения любой оптимизационной задачи необходимы наличие условий для оптимизации (цель, способы ее достижения, ограничения и т. д.), а также обладание полной информацией об этих условиях¹. В реальном мире такие предпосылки не соблюдаются. В то же время они напрямую касаются проблемы получения экономическими агентами информации и ее обработки для принятия решений. В экономической теории представлен широкий спектр альтернативных неоклассике моделей человека (Автономов, 1993, 1998). В этих моделях обозначенные проблемы раздельно преодолеваются, в том числе в отдельных направлениях новой институциональной экономической теории, поведенческой экономической теории, неоавстрийской исследовательской традиции. Разумеется, такие попытки предпринимаются и в рамках неоклассической теории, демонстрирующей значительные возможности «обволакивания» (по В. С. Автономову).

В нашей статье мы ограничимся моделями человека в неоавстрийской теории (далее — НАТ)² и теории трансакционных издержек (далее — ТТИ). Несмотря на серьезные различия между этими направлениями экономической теории, в последнее время хайекианское направление НАТ активно использует концепции из ТТИ, что делает особенно интересным поиск точек соприкосновения между НАТ и ТТИ. На примере ряда отраслевых кейсов 2022 г. мы хотим показать, что альтернативный взгляд на модель человека в экономике, учитывающий проблемы ограниченной рациональности и «предпринимательской бдительности», позволяет повысить результативность отраслевой политики в условиях шоков. В частности, мы рассмотрим некоторые примеры, которые сложно интерпретировать с неоклассических позиций.

Проблему, о которой мы говорим, применительно к отраслевой политике можно интерпретировать следующим образом. Если осуществляется регуляторное вмешательство, то это означает, что субъект регулирования считает себя сравнительно более осведомленным о лучших в настоящий момент способах отраслевой координации³. Но так ли это на самом деле (особенно в период воздействия сильных шоков)?

¹ Или хотя бы оценивать эти условия на вероятностной основе.

² В работах: Автономов, 1993, 1998, неоавстрийские модели интерпретируются в целом как «неоавстрийский подход», однако это не совсем корректно: как мы увидим далее, позиции неоавстрийцев значительно различаются.

³ Либо преследует личный интерес, отличающийся от общественной выгоды. Такие ситуации в рамках данной статьи мы не рассматриваем.

Как мы увидим далее, на этот вопрос нет единственно правильного конвенционального ответа. Например, Дж. Бьюкенен, сочетавший в своих работах институциональный подход и идеи из НАТ, отрицал превосходство государства над отдельными гражданами в деле получения, обработки и использования информации (Buchanan, 1999. P. 372) при обеспечении эффективной общественной координации. У государства есть свои «провалы», не позволяющие рассматривать его в качестве общественного планировщика, который обладает уникальным знанием о координатах общественного оптимума. Если у государства, как и у рынка, есть свои «провалы», то как можно объяснить преимущества рыночного механизма в отдельных ситуациях? Ответ НАТ на этот вопрос основан на исследовании рынка как процесса производства знаний («предпринимательская бдительность»), а новых институционалистов — на исследовании рыночных институтов как работающих правил игры, которые наиболее эффективны для экономических агентов при определенных объективных условиях. Однако за внешней схожестью двух подходов скрываются их коренные различия.

Взгляд новых институционалистов на неоавстрийскую теорию был представлен в работе: Shastitko, Golovanova, 2016. В своем исследовании авторы использовали концепцию «динамических возможностей» (*dynamic capabilities*) (Teese et al., 1997. P. 515). Концепция предполагает неоднородность фирм по их способности создавать и реконфигурировать⁴ имеющиеся компетенции в ответ на изменения конкурентной среды. Авторы упомянутой работы (Shastitko, Golovanova, 2016) приходят к выводу, что позиции представителей неоавстрийской традиции и новых институционалистов различаются по принципиальным вопросам, касающимся целесообразности государственного регулирования.

При этом НАТ и ТТИ близки в смысле возможности дискуссии между ними об ограничениях государственного регулирования с разных методологических позиций. К сожалению, такая дискуссия в настоящее время в рамках научных работ почти отсутствует. Исследователям приходится прибегать к сопоставлению позиций двух направлений в экономической теории, в действительности не встречающихся друг с другом в формате постоянного научного диалога. Эта ситуация является одним из примеров проблемы организации внутридисциплинарного дискурса: отсутствие общего языка (мета-языка) и путей объединения усилий экономистов разных направлений экономической науки затрудняет обмен идеями между ними (Тутов, Шаститко, 2021). Вместе с тем представители обеих точек зрения связывают вопросы государственного регулирования с проблемами рациональности экономических агентов и обработки ими (и регулятором) информации, что делает интересным потенциальный обмен идеями между НАТ и ТТИ. С этим утверждением согласны исследователи, которые уже пытались находить точки соприкосновения данных направлений в экономической теории (Foss, Klein, 2009). Более того,

⁴ Например, приобретать на рынке технологии, чтобы использовать их при создании нового продукта: приобретение цифровых сервисов для создания цифровой экосистемы и т. п. (Shuen, Sieber, 2009).

известен случай, когда результаты исследований, выполненных в рамках неоавстрийского и институционального подходов, публиковались под синтетическим названием (Langlois, 1990).

Отметим, что обмен идеями между рассматриваемыми направлениями в экономической теории в целом, хотя и спорадически, но ведется. Так, представители хайекианского направления неоавстрийской традиции иногда заимствуют идеи новых институционалистов в своих концепциях формирования «спонтанного порядка» из эндогенно возникающих эвристик (или «метиса»⁵) (Boettke et al., 2015). Представители мизесианского направления в разное время давали комментарии относительно отдельных тезисов новых институционалистов. Например, И. Кирцнер критиковал ТТИ за смешение ситуации, при которой информация бесплатна (нулевые трансакционные издержки), со случаем, когда индивид видит возможность получить и использовать эту информацию (Kirzner, 1973). Д. Арментано в работе, посвященной критике антимонопольной политики, трактует трансакционные издержки не как объективные барьеры на пути к оптимуму, а как то, что приобретает ценность только при наличии субъективного интереса нести эти издержки (Armentano, 2007). Бьюкенен привел контраргумент относительно радикального субъективизма неоавстрийцев в интерпретации издержек (в том числе трансакционных) в интервью для «Austrian Economics Newsletter» (Buchanan, 1987): радикальный субъективизм часто приводит к «нигилизму» в смысле полного отрицания наличия объективных закономерностей в отношениях между людьми. По причине такого «нигилизма»⁶ неоавстрийский подход является основой либерального фундаментализма⁷ (Шаститко, Павлова, 2022). Этот подход, по мнению исследователей, не предусматривает сравнение реально существующих альтернатив (рынок или регулирование) в каждой конкретной ситуации.

Мы попытаемся сравнить методологические основы НАТ и ТТИ и сопоставим представления исследователей этих направлений экономической теории о процессе принятия человеком решений в условиях меняющихся обстоятельств. Данный анализ позволит определить, как экономические агенты адаптируются к изменениям и какова роль государственного регулятора в этом процессе.

НАТ и ТТИ — краткий методологический обзор

Чтобы понимать особенности рассматриваемых моделей человека, для начала обратимся к методологии НАТ и ТТИ.

⁵ Μῆτις (др.-греч. — «мудрость»), по словам хайекианцев, означает нормы и соглашения, основанные на опыте индивидов, хотя само слово использовалось как имя богини мудрости Метиды.

⁶ В смысле отказа от взвешенного подхода к сравнению объективно существующих механизмов координации.

⁷ Как отмечено далее, радикальный субъективизм не всегда может служить аргументом в пользу экономического либерализма: Л. Лакхманн продемонстрировал, как субъективизм может давать аргументы в пользу усиления государственного регулирования (Lachmann, 1976). Однако в целом обозначенная тенденция использовать субъективистские аргументы в пользу экономического либерализма сохраняется в НАТ.

Позицию исследователей⁸, работающих в рамках *неоавстрийской исследовательской традиции*⁹, можно назвать «рыночной ортодоксией». Она проявляется в радикальной приверженности принципу *laissez-faire*¹⁰ и логически выходит из субъективизма при оценке полезности¹¹ (Nozick, 1977). Субъективизм стал неотъемлемой частью австрийского видения проблемы оценки полезности после участия К. Менгера в «споре о методах» с представителем немецкой исторической школы Г. фон Шмоллером. «Спор о методах» продолжают представители неоавстрийской традиции, но уже с представителями нынешнего экономического мейнстрима (Hülsmann, Israel, 2019).

Сущность ключевого тезиса австрийцев в «споре о методах» заключается в невозможности вывести экономические закономерности из эмпирических наблюдений, имеющих историческую и национальную специфику (Menger, 1976, 1985). Человек и его поведение слишком сложны, чтобы по похожим на истину статистическим связям делать какие-либо теоретические выводы. Такая позиция привела неоавстрийцев к разделению праксиологии и психологии. Этические вопросы («к чему следует стремиться?») неоавстрийцы оставляют психологии и считают, что такие вопросы к предмету экономической науки не относятся (Mises, 1966). Экономическая наука касается праксиологии, то есть исследует практическую сторону реализации намерений индивидов при всем их (намерений) многообразии и изменчивости («что следует делать, чтобы достичь целей?»). Это разделение касается и соотношения понятий «этичность» и «эффективность»: несмотря на утилитаризм неоавстрийского подхода, эти понятия разграничены. Этические работы неоавстрийцев посвящены обеспечению свободы выбора индивидом целей (Норре, 1988), а под эффективной понимается экономическая система, которая позволяет максимально удовлетворять субъективные потребности индивидов (Cordato, 1980).

Неоавстрийцы не соглашаются с неоклассическими предпосылками о независимости, постоянстве и транзитивности предпочтений. Предполагается, что у индивидов могут быть любые цели и они могут меняться в процессе действия. Согласно НАТ, объективных целей не существует, и по какой причине выбираются те или иные цели — это вопрос психологии, но не экономической науки. Неоавстрийцы

⁸ К наиболее значимым представителям австрийской школы можно отнести К. Менгера, О. фон Бём-Баверка, Ф. фон Визера, Л. фон Мизеса и Ф. фон Хайека (White, 1988). Среди продолжателей австрийской исследовательской традиции (неоавстрийская исследовательская традиция) наиболее значимы М. Ротбард, И. Киршнер, Г.-Г. Хоппе и Х. Уэрта де Сото, Р. Гаррисон, П. Лисон, П. Беттке, Й.Г. Хюльсманн, Д. Салерно, С. Хорвиц, К. Койн, В. Блок, Т. Ди Лоренцо и др.

⁹ НАТ — второе и следующие поколения австрийской школы (начиная с Ф. фон Хайека и Л. фон Мизеса). Первое поколение (Менгер, фон Бём-Баверк и фон Визер) характеризуется серьезными различиями в методологии отдельных исследователей, а также слабым вниманием к проблеме «власть — рынок», которая для формирования суждений о координационных механизмах в обществе играет важную роль (Баженов, 2016).

¹⁰ Такая позиция австрийцев привела к тому, что один из видных представителей марксизма и член Политбюро ЦК РКП(б) Н. И. Бухарин в 1919 г. назвал эту школу «наиболее сильным врагом марксизма» (Бухарин, 1988).

¹¹ Как показано далее, некоторые представители НАТ (в том числе Лахманн) сомневаются, что последовательный субъективизм при оценке полезности обязательно приводит к принципу *laissez-faire*.

считают, что даже разделяемые культурные ценности не объективны, а принимаются или не принимаются индивидами добровольно и пропускаются через призму психологических особенностей каждого человека¹². Для экономической науки принимаются как данность факт существования тех или иных целей и их изменчивость, а вопрос причин выбора целей остается за кадром (Mises, 1966; Норре, 1988).

Особое внимание неоавстрийцы уделяют проблеме издержек: если НКТ¹³ де-факто¹⁴ рассматривает издержки как объективную реальность, окружающую индивида, то неоавстрийцы считают издержки исключительно субъективным явлением. По их мнению, величина издержек определяется субъективной оценкой того, кто несет их бремя. Индивид самостоятельно сравнивает альтернативные варианты по извлекаемой ценности, причем сравнение выбранного варианта с наилучшим из отвергнутых дает представление как о величине альтернативных издержек и отдаче от сделанного выбора, так и о чистом выигрыше. Например, руководитель одной фирмы посчитает для своей команды более полезным проведение очных совещаний, а руководитель другой будет проводить совещания в онлайн-формате. Трансакционные издержки в данном случае, по НАТ, невозможно оценить сопоставлением затрат на проведение совещаний в двух форматах: для каждого руководителя выбранный им формат был ценнее, чем альтернативный, в том числе в силу разной величины издержек упущенных возможностей.

Из разделения модели человека на психологический и праксиологический аспекты проистекает тезис неоавстрийцев о невозможности применить к экономике методологические приемы из естественных наук — в частности, математического моделирования. Естественные науки, ввиду отсутствия психологического аспекта у предмета исследований, могут с достаточной точностью объяснять природные явления посредством эмпирических моделей¹⁵. Экономическая наука, напротив, не сможет такими методами добиться ничего, кроме описания наблюдаемых явлений (Норре, 2007; Mises, 2003). Поэтому ключевым исследовательским методом в неоавстрийской традиции является кау-

¹² Принудительное внешнее изменение этих ценностей невозможно: индивид не откажется от того, что считает ценностями, а просто скорректирует свое поведение, чтобы учесть вновь возникшие на его пути издержки. Корректировка культурных ценностей возможна только через распространение информации, позволяющей индивидам понять, насколько ценны для них те или иные вещи. Под «ценностями» неоавстрийцы понимают все, что способствует достижению выбранных индивидом целей (утилитаристский подход) (Mises, 1966): ценность становится синонимом полезности. Неоавстрийцы считают, что эндогенный характер возникновения неформальных институтов не позволяет осуществлять их целенаправленное изменение, например, путем трансплантации их элементов из других стран (Kroon, Salerno, 2022).

¹³ Новые институционалисты не отрицают субъективность издержек, но часто прибегают к такому упрощению, например, при сравнении трансакционных издержек в ТТИ.

¹⁴ Хотя в словаре «The New Palgrave Dictionary of Economics», например, мы находим предупреждение: «Экономическое равновесие... не определяется в тех же терминах, что равновесие физическое», так как речь идет о равновесии «с точки зрения ожиданий».

¹⁵ В естественных науках есть пример, когда такое утверждение некорректно, — квантовая физика. Однако причина, по которой в квантовой физике невозможно предсказать поведение отдельных частиц, схожа с тем, почему неоавстрийцы считают невозможным моделировать поведение отдельных индивидов — в том числе принятый в квантовой физике принцип неопределенности.

зальный подход: все экономические явления исследуются дедуктивно, исходя из субъективной воли отдельного индивида, а эмпирическая составляющая служит только наглядной иллюстрацией выводов, полученных в ходе дедукции (Selgin, 1990. P. 11). Если модели все-таки используются, то их смысл сводится к изолированной демонстрации последствий какого-либо отклонения от «естественного состояния» при прочих равных условиях — эти модели не стремятся воспроизвести закономерности из сложной реальности. В частности, такие модели использовал Р. Гаррисон в развитие теории делового цикла Л. фон Мизеса (Garrison, 2001, 2012).

Индивид является деятельным сам по себе (хотя и рассматривает труд исключительно как явление, само по себе обладающее отрицательной полезностью). Он постоянно активен и перманентно совершает рациональный выбор (за исключением случаев произвольных, инстинктивных физиологических реакций). Причем бездействие также есть результат выбора: его рационально выбирает активно действующий индивид, оно не присуще ему в некотором равновесном состоянии. Человек неоавстрийской традиции является «предпринимателем» в самом широком смысле этого слова (Foss, Klein, 2002; Salerno, 2008). Индивид «постоянно занимается выявлением неиспользованных возможностей применения известных и обнаружения новых ресурсов» (Науек, 1968) в собственных целях. Именно поэтому рынок является местом согласования планов индивидов и по определению не может быть статичен. Однако динамичность рынка, по НАТ, не отрицает возможности существования состояний равновесия. Динамическое равновесие, по Кирцнеру (Kirzner, 1973), например, заключается в стремлении предпринимателей найти разницу между ценами ресурсов и ценами продуктов с помощью «чуткости» и получить выгоду за счет этой разницы¹⁶. Предприниматель находит неиспользованную возможность, «ошибку», и устраняет ее, за что получает прибыль. За этим предпринимателем следуют другие, и в рамках конкурентного процесса сокращают разрыв между ценами ресурсов и ценами продуктов, приближая экономическую систему к состоянию статического равновесия. Однако последнее является пределом, к которому система стремится, но которого в реальности никогда не достигает. Это происходит, поскольку в реальном мире всегда присутствует неосведомленность о полном перечне доступных ресурсов и направлениях их использования. Позднее эти идеи стали развиваться в работах Х. Уэрта де Сото (2009).

В неоавстрийской традиции выбор индивида — это в том числе выбор целей. У индивида нет единственной целевой функции, которую ему необходимо оптимизировать. В этом смысле неоклассический *homo economicus* вовсе не совершает выбор, а идет по единственно верному (объективно) «пути», который можно математически просчитать. Эта особенность неоклассики лишает модель человека творческого нача-

¹⁶ Идея схожа с тем, что предлагал Ф. Найт (Knight, 1921), которого Кирцнер критиковал за то, что ситуация статического равновесия в его моделях принимается за исходную точку в анализе.

ла и открывает дорогу для внешнего вмешательства: если цель одна, а способ ее эффективного достижения также единственный, то государство может «помочь» индивидам придти к оптимальным решениям¹⁷. Неоавстрийцы отрицают корректность такой позиции. Даже Лахманн, в целом допускающий координацию действий индивидов государством (Кэллахан, 2022. С. 367–368), делает это именно из-за сомнений в способности индивидов координировать свои многообразные субъективные цели (Lachmann, 1976).

Примерно в 1970-е годы в неоавстрийской школе намечилось разделение на три ключевых направления, отличающихся пониманием принципа субъективизма (табл. 1): мизесианско-ротбардианское (Mises Institute), хайекианское (Cato Institute, George Mason University) (Баженов, 2016) и продолжателей «методологического солипсизма» Лахманна.

Т а б л и ц а 1

Ключевые направления неоавстрийской исследовательской традиции

Критерий	Мизесианско-ротбардианское направление	Хайекианское направление	«Методологический солипсизм» Лахманна
Основа принятия решений индивидами	Законы природы и логики (априоризм)	Законы природы и логики, а также правила экономического порядка	Индивидуальное сознание
Механизм координации между индивидами	Свободный рынок	«Спонтанный порядок» (свободный рынок в институциональном контексте)	Рынок или государство как возможный координатор в калейдо-обществе ^а
Отношение к сближению с мейнстримом ^б	Отказ от сближения	Сближение с неоклассической и новой институциональной теорией	Отказ от сближения

^а Калейдо-общество — это модель общества, атрибутами которого являются непрерывная, быстрая изменчивость и радикальная неопределенность (Баженов, 2016).

^б Р. Бэксаус (Backhouse, 2000) отмечает, что если обобщить взгляды неоавстрийцев на мейнстрим в экономической теории, то под последним понимается совокупность теоретических концепций, предполагающих максимизирующее поведение индивидов, стабильность их предпочтений, анализ статических равновесий и полную информацию.

Источник: составлено авторами на основе: Баженов, 2016; Кэллахан, 2022. С. 386–414.

Последователи Мизеса и Ротбарда продолжали руководствоваться принципом априоризма, основывая свои концепции на феноменологических принципах. Они отказываются от дедуктивного построения теоретической системы и настаивают на отказе от оперирования в экономике статистическими абстракциями, поскольку последние, по их мнению, не отражают поведение людей (Усанов, 2010). Свободный рынок мизесианцы-ротбардианцы считают наиболее эффективным способом координации при любых условиях. Эти выводы касаются и институтов: Ротбард и У. Блок критиковали

¹⁷ Более того, даже этих предпосылок недостаточно для перехода к неоклассической модели человека: знание о возможностях может возникать не как условие выбора (заранее известные бюджетное ограничение, целевая функция и т. д.), а в процессе этого выбора (Shastitko, Golovanova, 2016). Поэтому регулятор даже при обозначенных условиях вряд ли сможет сделать выбор за индивидов.

взгляды Р. Коуза за то, что из них следует возможность существования сравнительно эффективных институтов, ограничивающих свободный рынок¹⁸ (Gordon, 2007. P. 123; Block, 2013). По мнению мизесианцев, эффективность экономической системы заключается в ее способности удовлетворять потребности индивидов (которые могут оценить только сами индивиды). Следовательно, эффективны только институты, которые созданы самими индивидами в процессе хозяйственной деятельности.

Представители этого направления настроены негативно к идеям сближения с дискурсом мейнстрима и на этом основании критикуют представителей хайекианского направления (Баженов, 2015а). В работах ротбардианцев особое внимание уделено проблемам политической и этической философии. Такой уклон связан с феноменологическими основаниями ротбардианского направления: если только априоризм в принятии решения индивидом экономически эффективен, а координация принятых решений происходит на свободном рынке, то какова природа государства? Этические работы ротбардианцев призваны обосновать неэтичность¹⁹ вмешательства регулятора в экономическую жизнь индивидов, политические — доказать состоятельность анархистских и минархистских²⁰ политических убеждений.

Более операционален подход хайекианцев. Они также критикуют современный мейнстрим за увлечение анализом абстрактных экономических агрегатов (Leeson, 2020a, 2020b), но активно используют наработки новой институциональной экономической теории и интерпретируют их в духе «спонтанного порядка» фон Хайека. Их работы посвящены проблемам координации индивидуальных планов индивидов, информации (трансакционных издержек), институциональных изменений. Однако в отличие от новой институциональной экономической теории у хайекианского направления институты рассматриваются в контексте каузального подхода НАТ и проблемы «экономической калькуляции». Рынок, как место встречи индивидуальных планов и их согласования с помощью сигнальной системы цен, обладает, по мнению хайекианцев, безусловным преимуществом в координации индивидов из-за способности аккумулировать рассеянное знание (Voettke et al., 2022). Поэтому, по их мнению, наиболее эффективны институты, формируемые самими индивидами в процессе координации индивидуальных планов (эндогенные — IEN), а не устанавливаемые регулятором извне (экзогенные — IEX или FEX²¹)

¹⁸ Причем критика касается позиций не только новых институционалистов, но и неоавстрийцев хайекианского направления, использующих некоторые идеи Р. Коуза (Block, 2013).

¹⁹ Несмотря на принятый в неоавстрийской традиции утилитаризм, этичность не приравнивается к эффективности. Этические вопросы неоавстрийцы относят к сфере выбора целей (психологии), а вопросы эффективности — к праксиологии. Представители мизесианско-ротбардинского направления последовательно обосновывают принцип «ненападения» как ключевой, при котором индивиду гарантируется свобода выбора целей (Норре, 1988): последняя обеспечивается либо «государством — ночным сторожем», либо самообороной.

²⁰ Минархия — это модель государства, при котором его полномочия ограничиваются защитой свободы и собственности каждого индивида от внешних и внутренних агрессоров («государство — ночной сторож»).

²¹ FEX — заимствованные из-за рубежа.

(Boettke et al., 2015). Более того, исследователи неоавстрийской традиции обращают внимание на феномен «институционального предпринимательства»: частные лица могут проектировать институты и предлагать их обществу в целях извлечения прибыли (Kroon, Salerno, 2022). Из последних работ хайекианского направления на тему экономических институтов наиболее известны труды Лисона (Leeson, 2009, 2017), в которых на примере пиратской самоорганизации и обрядов в первобытных обществах показано, что индивиды склонны приходить к «правилам игры», эффективным²² для координации их деятельности; даже если со стороны правила кажутся неоптимальными, то с точки зрения субъективной полезности индивидов они эффективны.

Предположение фон Хайека о координации людей в рамках «спонтанного порядка», основанного на неявных, локальных знаниях в виде тестируемой гипотезы, подтвердил методами экспериментальной экономики В. Смит (Smith, 1982). В дальнейшем исследование получило продолжение в: Al-Ubaydli et al., 2022.

Данные эксперименты основаны на модели вальрасианского равновесия со ступенчатыми функциями спроса и предложения²³. Испытуемые разделялись на две группы: покупателей и продавцов. Покупателям выдавались игровые «деньги» (в у. е.), которые можно было по фиксированному курсу перевести в реальные денежные средства, продавцам — игровые «товары» (в ед.), которые также можно было перевести в реальные денежные средства. Покупатели и продавцы знали только цену спроса или размер издержек соответственно. Эксперимент повторялся для разного числа игроков как со стороны спроса, так и предложения, для разных испытуемых (взрослых и детей), с разной эластичностью спроса и предложения. Вне зависимости от этих параметров примерно через пять итераций в некооперативных стратегиях игроки находили равновесные объем производства и цену. Быстрее к равновесию приходили испытуемые, ранее участвовавшие в этой игре (при этом они могли не знать друг друга лично, то есть транзакции оставались персонифицированными).

Наименее популярным и фактически оторвавшимся от НАТ направлением является методологический солипсизм Лахманна (Баженов, 2015b), который довел до абсолюта идею субъективной полезности. В его модели у человека нет никаких объективных критериев для определения полезности экономических благ. Чистая субъективность выбора превращает мир в «калейдоскоп», в связи с чем координация усилий отдельных людей даже на свободном рынке затруднена. Поэтому Лахманн усомнился в том, что государство не может выступать эффективным координатором поведения людей (Кэллахан, 2022. С. 367–368). Эта позиция в рамках НАТ считается маргинальной, однако она имеет значение, показывая

²² Эффективность в НАТ понимается как максимальное удовлетворение субъективных потребностей индивидов: в отличие от неоклассики, сопоставление результата и издержек сторонним наблюдателем невозможно (соотношение результата и издержек оценивает только сам индивид — поэтому критерием эффективности является то, насколько его потребности удовлетворены) (Cordato, 1980).

²³ Модель взята за простоты — саму концепцию статического вальрасианского равновесия представители НАТ не считают состоятельной.

фундаментальные ограничения субъективизма²⁴, которым пользуется неоавстрийская традиция.

Теория трансакционных издержек — одно из направлений в рамках новой институциональной экономической теории. Традиционный институционализм (Веблен, 1984, и др.) характеризовался критикой «жесткого ядра» неоклассики. Критика в основном сосредоточивалась на неуниверсальности экономических законов и необходимости прибегать к междисциплинарности в процессе исследования для учета культурных, социальных, исторических, политических и прочих факторов, влияющих на экономические процессы (Вайзе, 1993). Однако традиционный институционализм не выработал единую методологию экономического анализа и не смог предложить собственную операциональную концепцию вместо неоклассики (Шаститко, 2010). В частности, по этой причине в традиционном институционализме не были выработаны конвенциональные подходы к формированию модели человека, что ослабляло эвристическую функцию предлагавшихся теоретических концепций. Методологический холизм и отрицание *homo economicus* сами по себе не позволили выработать единую теоретическую платформу для универсальных объяснений экономических явлений.

Ключевым вкладом традиционного институционализма в экономическую науку можно считать предположение о том, что человек при принятии решений руководствуется правилами (*working rules*), которые представляют собой дискретные структурные альтернативы. Эти правила²⁵ призваны координировать ожидания индивидов относительно будущих трансакций (Commons, 1934). Эффективные правила позволяют индивидам снижать трансакционные издержки в конкретных обстоятельствах. В частности, с помощью такого подхода определяются границы фирмы (Coase, 1937). Или, например, такой принцип реализован в ТТИ в концепции механизмов управления трансакциями. Напомним, что избирательное закрепление трансакций различной повторяемости, уровня неопределенности и специфичности вовлеченных активов происходит во взаимодействии субъектов (через призму контрактов), которые характеризуются ограниченной рациональностью и оппортунизмом.

В концепции «механизмов управления трансакциями» (Williamson, 1985) предложены три вида механизмов (рынок, иерархия и гибрид), каждый из которых в большей или меньшей степени эффективен с точ-

²⁴ Методологический индивидуализм в социальных науках означает объяснение общественных явлений через индивидуальную мотивацию, а субъективизм — позиция, согласно которой истина и ценности субъективны. Субъективизм обязательно связан с методологическим индивидуализмом, поскольку субъективные истина и ценности по определению присущи познающему субъекту, индивиду, а не их группе; но методологический индивидуализм не обязательно подразумевает субъективизм. Например, можно моделировать потребительский выбор, объясняя закон спроса индивидуальной мотивацией (индивидуализм), но при этом предполагать, что у группы индивидов типичные предпочтения и ценности, используя конструкт репрезентативного потребителя (объективизм). Модели с гетерогенными индивидами только ослабляют это различие, но не устраняют его: разбивая группу индивидов на подгруппы, мы все равно не доходим до субъективных ценностей отдельно взятого человека, а просто пытаемся снизить гетерогенность рассматриваемой общности по отдельным параметрам.

²⁵ Каждое правило состоит из описания ситуации, адресата, предписываемого действия, гаранта и санкции за нарушение.

ки зрения минимизации транзакционных издержек. Операциональность такого подхода продемонстрирована и при анализе гибридных институциональных соглашений, которые нельзя отнести ни к рынку, ни к иерархиям (Ménard, 2022): кластеры, ассоциации, франшизы и т. д. Впрочем, выбор наиболее эффективных дискретных альтернатив применительно к конкретной ситуации не означает полное нивелирование транзакционных издержек. Наличие «сил социального трения» в любом случае не позволяет индивидам обеспечить наиболее эффективное размещение ресурсов и попасть в неоклассический оптимум (Coase, 1960).

ТТИ, будучи направлением в новом институционализме, вместо полного отрицания «жесткого ядра» неоклассики предлагает подходы к ее совершенствованию путем ослабления некоторых предпосылок из «жесткого ядра». Индивид в ТТИ помещен в контекст «правил игры», оказывающих на экономическую деятельность координационные (координация действий индивидов) и распределительные (распределение ограниченных ресурсов) эффекты (Шаститко, 2010). При этом индивид относится к «правилам игры» эгоистически: если стимулы соблюдать правила недостаточны, то индивид готов их нарушать (оппортунистическое поведение) (Williamson, 1993). Реконструируя модель человека, оказавшегося в таких условиях, следует отметить, что этот индивид, как и в неоклассике, представляет собой набор предпочтений. Однако критерий максимизации полезности заменяется удовлетворительностью, поскольку максимизация затруднена ограниченной рациональностью индивида, проследняя связана с наличием транзакционных издержек — именно они не позволяют человеку действовать подобно неоклассическому «максимизатору» (Stigler, 1966).

Равновесие²⁶, согласно ТТИ, формируется под воздействием институтов, оказывающих влияние на выбор человеком стратегий поведения. Причем, несмотря на наличие отдельных сравнений дискретных альтернатив с точки зрения адаптируемости к изменениям²⁷, фактически любые изменения экзогенны для индивида. Человек в этой модели сам не является источником нововведений, скорее он сталкивается со стимулами и реагирует на них.

НАТ и ТТИ выходят за пределы неоклассической трактовки рациональности индивида, но рассматривают два разных аспекта. Представители НАТ обращают внимание на эндогенную природу решений индивидов. Так, солипсизм Лахманна предполагает принятие индивидами решений на основе субъективных представлений о мире, мизесианско-ротбардианское направление — на базе априорных суждений, хайекианское — на основе априорных суждений и рассеянного знания (опыта или «метиса»). Все эти случаи объединяются тем, что Кирцнер (Kirzner, 1973) называл «предпринимательской бдительностью»: ситуацией, когда знание недоступно никому, а затем открывается предпринимателем — человеком, который способен его приобрести в силу своих талантов. ТТИ, напротив, не рассматривает такие ситуа-

²⁶ Равновесий может быть несколько.

²⁷ Например, механизмов управления транзакциями по О. Уильямсону (Williamson, 1985, 1991).

ции: в ее интерпретации ограниченная рациональность индивидов означает наличие объективных барьеров (транзакционных издержек) на пути приобретения знания, которое в принципе доступно всем. Как эти ситуации сочетаются в реальном мире, проиллюстрируем на примерах.

Потребительский суверенитет²⁸ и предпринимательская бдительность²⁹

В июне 2022 г. Еврокомиссия приняла решение присоединиться к эмбарго на импорт российской нефти, уже введенному США, Канадой и Австралией в марте того же года (Курдин и др., 2022). На момент принятия решение приводило к тому, что Россия могла лишиться около 47% своего экспорта нефти, а ЕС — 26% ее импорта. Аналогичные ограничения вводились и на других рынках энергоносителей: с августа 2022 г. ЕС полностью прекратил закупки российского угля³⁰, а также принял тяжелое политическое решение о сокращении поставок российского газа, на которое наложились проблемы с ремонтом турбины для трубопровода «Северный поток», — поставки российского газа в ЕС в июне 2022 г. сократились на 60% к аналогичному периоду 2021 г.³¹ 26 сентября 2022 г. 3 из 4 ниток газопровода «Северный поток» были частично разрушены в результате взрывов. Все перечисленные обстоятельства вызвали серьезный энергетический кризис в ЕС, в ходе которого, например, цены на природный газ на хабе TTF в октябре 2022 г. поднимались примерно в 3 раза выше пиковых значений предыдущего года.

Весной 2022 г. Еврокомиссия согласовала и утвердила план «REPowerEU»³², предусматривающий сокращение энергопотребления в ЕС и радикальное снижение импорта энергоносителей из России. Таким образом, теоретически, власти ЕС еще весной были готовы к рискам, которые фактически реализовались к концу года. В рамках плана «REPowerEU» был предусмотрен широкий набор мер, включая снижение скорости дорожного движения и распространение удаленного режима работы.

Однако один из действенных методов снижения расходов населения на отопление планом не был предусмотрен. Немецкие пенсионеры обнаружили, что стоимость энергии в зимний отопительный сезон 2022–2023 гг. будет для них дороже аренды отелей (с учетом пенсионных льгот) в южных странах на весь зимний период. По этой причине существенно вырос спрос с их стороны на туры в Тунис,

²⁸ Предположение о том, что потребитель — единственный агент, способный оценить полезность товара.

²⁹ Раздел посвящен разъяснению неоавстрийского взгляда на проблему изменений.

³⁰ См: <https://www.rbc.ru/politics/10/08/2022/62e229b39a794791f3187fe3?ysclid=1723lijtht588139979>

³¹ См: <https://tass.ru/ekonomika/15323335?ysclid=1723vtknu6734674603>

³² REPowerEU: Joint European action for more affordable, secure and sustainable energy. European Commission Press release. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_1511

Турцию, Египет, на Канарские острова и в другие страны с теплым климатом³³. Так почему же план «REPowerEU» не предусматривал, например, коррекцию льгот (уже действующих) или социальных выплат для стимулирования зимней миграции пенсионеров, чтобы снизить нагрузку на европейскую энергосистему?

По всей видимости, ответ кроется в «потребительском суверенитете» пенсионеров (Machlup, 1981) и в «предпринимательской бдительности» владельцев отелей, которые смогли подготовиться к такому развитию событий и предложили больше номеров. Никто, кроме этих экономических агентов, не смог оценить полезность зимней миграции³⁴, тем более скорректировать планы переезда в любое время — от момента их появления и до окончания зимы³⁵. Оценки эластичности спроса и предложения по старым данным потеряли актуальность в новых условиях. И как мог меняться этот выбор через некоторое время под воздействием огромного числа факторов, влияющих на конкретного индивида? Выходит, что, имея информацию о предпочтениях из настоящего и прошлого и сложившихся на основе этого ценах, мы не знаем, что будет лучшим решением для человека завтра. Все это обусловлено тем, что предпосылки о полезности, принятые в неоклассике, нерелевантны (Норре, 2009), в том числе из-за постоянного воздействия на предпочтения внешних факторов (Wiśniewski, 2014).

Любое вмешательство в такой выбор выглядит, как минимум, избыточным — зачем принимать решение за того, кто лучше знает о полезности вариантов³⁶? Не будучи способным моделировать такой выбор, регулятор не сможет оценить последствия регуляторного вмешательства. Отдельный предмет для дискуссии — применимы ли эти выводы к трансакциям с участием недееспособных лиц. С точки зрения неоавстрийцев-либертарианцев, недееспособные также обладают потребительским суверенитетом, но не напрямую принимают решения, а делегируют полномочия тем, кто примет это решение за них (Rothbard, 1982).

«Предпринимательская бдительность» — не гарантия отсутствия ошибок

«Предпринимательская бдительность» является источником новых решений по организации экономической жизни, а рынок становится

³³ См: <https://www.bild.de/bild-plus/ratgeber/2022/ratgeber/flucht-vor-heizkosten-urlaub-guestiger-als-winter-in-deutschland-80851354.bild.html>

³⁴ Сопоставление вариантов на основе эластичности спроса по цене или перекрестной эластичности по ретроспективным данным не помогло бы регулятору, потому что ранее спрос на отели был мотивирован совершенно иными причинами.

³⁵ В НАТ предельная полезность интерпретируется качественно, а не количественно (Rothbard, 1970. Р. 17; Норре, 2009). В данном случае количество дней, проведенных зимой на южных курортах, не предопределено заранее, а зависит от принимаемого каждый день решения «остаться еще» или «вернуться». Регулятор не способен взвесить эти альтернативы, учитывая огромное число личных обстоятельств, от которых этот выбор зависит.

³⁶ Именно из этого вопроса проистекает интерес неоавстрийцев к вопросам этики и политической философии.

единственным местом, где она может свободно проявляться. Кажется, что современные информационные технологии ослабляют этот тезис, но это не так. Даже современный анализ больших данных (big data), хотя и способен выявить многие паттерны поведения целевой аудитории и обеспечить статическое равновесие, ничего качественно нового с помощью машинного обучения получить не может. Обнаружить желания людей и перевести их в образ нового продукта сможет только предприниматель (Kirzner, 1973). Но что делать регулятору, если предприниматель, как и все люди, ошибается?

У мизесианского направления НАТ ответ на этот вопрос однозначный: ничего не делать, потому что регулятор все равно не обладает большей информацией. Однако это не всегда так. В марте 2022 г. США и страны ЕС ввели ограничения на поставки деталей для авиаотрасли России, и компании из этих стран перестали обслуживать российские самолеты. После этого в России обсуждалась возможность получения неоригинальных запчастей из Ирана и оригинальных запчастей через механизмы «параллельного импорта»³⁷: в таких условиях авиапроизводители из США и ЕС уже не могли гарантировать безопасность эксплуатации воздушных судов, базировавшихся в России. На этом фоне уже летом 2022 г. санкционные ограничения были частично ослаблены, несмотря на сохранение политического вектора в сторону ужесточения санкций во всех остальных сферах экономической жизни³⁸. Таким образом, несмотря на готовность авиакомпаний нарушать стандарты безопасности ИКАО, регуляторное решение позволило не допустить такое развитие событий и ослабить риски для безопасности.

Следовательно, в некоторых случаях высокая цена возможной ошибки позволяет регулятору менять правила игры (в терминах хайекианцев — вводить экзогенные институты³⁹) в целях минимизации возможных внешних эффектов при осуществлении рыночных транзакций⁴⁰. Такой подход предлагают исследователи, работающие в рамках ТТИ: выбор механизма координации должен минимизировать издержки, вызванные ограниченной рациональностью индивидов, то есть транзакционные издержки (Williamson, 1985). Однако вне фокуса внимания постоянно находятся еще неизведанные альтернативы, которые даже при нулевых транзакционных издержках еще никому не известны. В качестве примера такой ситуации неавстрийцы приводят рынок лекарственных препаратов во времена промышленной революции в Англии (Leeson, 2022). На рынке продавались и приобретались неэффективные и даже опасные препараты не из-за проблем с инфор-

³⁷ См: <https://www.bbc.com/russian/news-62335058>

³⁸ См: <https://www.kommersant.ru/doc/5471612>

³⁹ По определению фон Хайека, институты — это «социальные правила, появившиеся в обществе в процессе отбора... и основывающиеся на опыте...» (Hayek, 1982. P. 11; здесь и далее перевод наш. — А. Ш., С. Ф.).

⁴⁰ Альтернативный взгляд на эту ситуацию — решение проблемы коллективного действия (проблемы «безбилетника») при производстве общественного блага (Olson, 1965). Точка зрения зависит от того, считать безопасность перелетов «внешним эффектом» или «общественным благом».

мированностью покупателей (из-за транзакционных издержек), а из-за общего уровня развития медицины, поэтому патентование и выдача лицензий государством не могли помочь справиться с проблемой. По этой причине хайекианцы рекомендуют ориентироваться на «правила игры», которые ради снижения транзакционных издержек сегодня не будут слишком обременять процесс открытия предпринимателями новых возможностей (Coyne, Voettke, 2020). Такими правилами игры неоавстрийцы считают верховенство права и институты защиты прав собственности, поскольку они защищают предпринимателя от риска потерять инвестиции и выступают необходимым условием конкурентного ценообразования (что обеспечивает способность рынка производить знания о новых возможностях) (Kroon, Salerno, 2022). В наше время значимость таких институтов⁴¹ была продемонстрирована «сланцевой революцией» 2010-х годов в США, хотя крупные сланцевые месторождения расположены и во многих других странах (Иванов, 2019). Благодаря наличию сильных стимулов у нефтегазодобывающих компаний именно в США произошла массовая коммерциализация технологий добычи из сланцевых месторождений.

Наличие ошибок в поведении индивидов вследствие их ограниченной рациональности не всегда нужно оставлять без внимания регулятора. Высокая цена возможной ошибки (при наличии у регулятора знания) делает возможным установление «правил игры», склоняющих индивидов к благоприятным исходам. Однако при установлении таких правил желательно оставлять пространство для свободного предпринимательства. В противном случае ослабление проблемы ограниченной рациональности будет идти в ущерб «предпринимательской бдительности», препятствуя открытию новых возможностей.

Проблема оппортунизма

Помимо ошибок существует еще одно препятствие на пути координации индивидов посредством рыночного механизма — нарушение условий контрактов с целью увеличить собственную выгоду, или стратегический «оппортунизм»⁴² (Williamson, 1993). Большие или меньшие стимулы к стратегическому оппортунизму — это результат проектирования институтов, обеспечивающих достоверность обязательств сторон в каждом контракте (Шаститко, 2022).

НАТ утверждает, что институты, снижающие остроту проблемы, будут найдены «эндогенно» (IEN): сформируются в процессе рыночной контрактации (Voettke et al., 2015). Причем это касается и обезличенного обмена, поскольку IEN-институты формируются на основе неявного знания, опыта («метиса»), который вырабатывается

⁴¹ Дерегулированная нефтегазодобывающая отрасль; система недропользования, предусматривающая право собственности землевладельца на недра; недискриминационный доступ к трубопроводной системе и т. д.

⁴² Также существует «естественный оппортунизм», предполагающий непреднамеренное нарушение условий контракта, что дополнительно усложняет рассматриваемую нами проблему координации.

всеми участниками рыночных отношений одновременно⁴³, — в пример неоавстрийцы приводят развитие правил торговли в городах средневековой Европы. Однако сложно согласиться с тем, что обучение с помощью накопления «метиса» происходит всегда и что случаями, когда оно не происходит, можно пренебречь в силу их редкости и малой значимости для экономической системы. Обучение следованию правилам вряд ли произойдет, когда велики выгоды нарушения этих правил, а санкции за их нарушение относительно низкие. Это обстоятельство, например, используется антимонопольными органами для противодействия картелям путем ослабления наказания для первого лица, вышедшего из них: картель разрушается из-за низких частных стимулов его сохранять (Шаститко, 2013). Имеют место ситуации, когда неспособность выработать правила взаимодействия между двумя игроками на рынке может приводить к колоссальным негативным внешним эффектам.

С середины июня 2022 г. на фоне обострения энергетического кризиса в Европе ПАО «Газпром» стало стремительно сокращать поставки газа по трубопроводу «Северный поток», по которому осуществлялось около $\frac{1}{2}$ импорта российского газа в Европу⁴⁴. Причиной снижения прокачки стал вывод из эксплуатации газовой турбины на компрессорной станции «Портовая» в Ленинградской области России. 27 июля была отключена (по тем же причинам) вторая турбина, что снизило объемы прокачки газа по «Северному потоку» на 80%⁴⁵. Причиной остановки турбины стало то, что компания «Siemens», занимающаяся техническим обслуживанием агрегата для «Газпрома», направила турбину на ремонт в Канаду. Канадское предприятие отказалось возвращать турбину немецкой стороне, руководствуясь санкциями, введенными Канадой в отношении поставок оборудования российской энергетики в марте 2022 г. «Газпром» заменить турбину своими силами, как и Siemens, не смог ввиду высокой технологической специфичности газовой турбины. По итогам длительного переговорного процесса 17 июля Канада отправила турбину в Германию, однако далее ситуация зашла в новый тупик: «Газпром» отказался принимать турбину по формальным причинам — отсутствовали «необходимые» документы. Они должны содержать гарантии о том, что передаваемые турбины не находятся под санкциями, хотя в соответствии с условиями контракта предоставлять такие документы не обязательно⁴⁶.

Описанные события привели к росту цен для миллионов конечных потребителей газа в Европе и по всему миру. Очевидно, что в данном случае, несмотря на длительные взаимоотношения поставщика и покупателя, никаких механизмов, способных урегулировать возникшие разногласия⁴⁷, не было выработано. Неоавстрийцы упускают такие ситуации из виду: они либо ссылаются на то, что у любой сделки есть те или иные экстерналии и возмещения причиненного ущерба

⁴³ Процесс накопления «метиса» касается как отношенческих, так и неоклассических контрактов. Контрагенты не обязательно должны иметь опыт взаимодействия друг с другом: они накапливают опыт использования тех или иных «правил игры».

⁴⁴ 47% — по данным агентства Bruegel на 1 марта 2022 г., это составляло примерно 13% поставок газа в ЕС.

⁴⁵ См: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2022/07/25/932992-gazprom-snizit-prokachku-gaza-severnomu>

⁴⁶ См: <https://www.interfax.ru/russia/853495>

⁴⁷ Например, в виде обмена залогами (Шаститко, 2022) (поскольку отсутствует наднациональный гарант, способный создать достаточные стимулы для обеих сторон).

третья сторона может потребовать в судебном порядке⁴⁸, либо объясняют ситуацию государственным вмешательством, которое привело экономических агентов к такому состоянию (Coyne, Voettke, 2020).

ТТИ, напротив, предлагает позитивный подход к решению проблемы. В частности, рассматриваемая ситуация двусторонней монополии, при которой контрагенты не могут согласовать условия контракта, может быть решена путем принудительной медиации (Shastitko et al., 2018). Этот подход, с одной стороны, решает проблему, с другой — оставляет свободу выбора условий контракта. С точки зрения неоавстрийцев, такой подход недопустим, поскольку принуждает контрагентов заключать контракт, в котором они не заинтересованы.

Вокруг этого тезиса неоавстрийцы-мизесианцы выстраивают свою критику антитраста (Block, 1994): если предполагать, что у третьей стороны может быть больше информации о целесообразности заключения контракта, чем у его сторон, то потенциал для принуждения к заключению или расторжению контрактов, а также для вмешательства в формирование условий контракта ограничен только умением регулятора экономически обосновывать свои действия. Неоавстрийцы-хайекианцы все же ближе к ТТИ с точки зрения допустимости регуляторного вмешательства для решения обозначенной проблемы: если фирма контролирует производство необходимого⁴⁹ для потребителей продукта или ресурса и ограничивает их доступ к этому продукту или ресурсу, то вмешательство регулятора возможно (Paul, 2004; Voigt, 2006). Пример: принудительная медиация в условиях двусторонней монополии на рынке каменноугольного пека в России (Shastitko et al., 2018): регулятор потребовал прийти к соглашению, чтобы контрагенты избежали очевидно высоких издержек по переключению на альтернативных поставщиков и потребителей и не провоцировали тем самым затруднения для множества покупателей угольных электродов.

Мы вернулись к ключевому отличию подходов НАТ и ТТИ: к проблеме рациональности. Рациональность для НАТ — это способность выявлять новые возможности, для ТТИ — способность выбирать правила, которые минимизируют затраты, связанные с получением и обработкой информации (в том числе уже доступной другим индивидам).

Адаптация индивидов к отраслевому шоку с учетом «предпринимательской бдительности» и ограниченной рациональности

Теперь подведем итог нашего анализа, формализовав его результаты и определив возможности регулятора вмешиваться в процесс координации индивидов. Для простоты представим себе ситуацию с двумя игроками на рынке, претерпевшем нециклический внешний шок. Оба игрока оказались в новой для себя ситуации, к которой они долж-

⁴⁸ Действенность этого подхода вызывает сомнения при отсутствии гаранта, который наложит санкцию.

⁴⁹ Не очевидны критерии «необходимости» того или иного блага.

Платежная матрица для двух игроков

	B_1	...	B_j	...	B_m
A_1	$(a_{11}; b_{11})$...	$(a_{1j}; b_{1j})$...	$(a_{1m}; b_{1m})$
...
A_i	$(a_{i1}; b_{i1})$...	$(a_{ij}; b_{ij})$...	$(a_{im}; b_{im})$
...
A_n	$(a_{n1}; b_{n1})$...	$(a_{nj}; b_{nj})$...	$(a_{nm}; b_{nm})$

Источник: составлено авторами.

ны приспособиться в условиях игры в некооперативных стратегиях без перераспределения выигрышей *ex post*. Представлена платежная матрица, в которой есть x Парето-оптимальных состояний (табл. 2). Непосредственного обмена информацией между игроками нет, решения принимаются одновременно.

1. Эту матрицу видим только мы как сторонние наблюдатели (идея лапласовского наблюдателя). Сами игроки в начальный момент времени (априорно) ничего не знают о ней — ни о профиле стратегий, ни о выигрышах $\forall (a_{ij}; b_{ij})$. Тогда игрокам остается только выбирать случайные стратегии. Нам со стороны видно, что вероятность для игроков попасть в одно из Парето-оптимальных состояний в период $t = 1$: $P_1 = x/nm$. Однако никто из игроков не знает ни количество Парето-оптимальных состояний x , ни количество комбинаций стратегий nm , а потому даже вероятность этого случайного события оценить невозможно: присутствует структурная неопределенность, при которой даже часть исходов ни для одного игрока не наблюдаема. Это состояние эквивалентно модели человека в рамках «солипсизма» Лахманна. Если мы предполагаем, что между любыми выигрышами a_{ij} и b_{ij} нет никакой закономерности, а n и m бесконечно велики, то поведение игроков в любой период $t > 1$ не будет отличаться от их действий в первом периоде. Игроки никогда не смогут целенаправленно координировать свои планы и найти хотя бы одно из Парето-оптимальных состояний. Более того, они не придут ни к одному из возможных равновесий по Нэшу, поскольку не будут обладать даже частичной информацией о распределении выигрышей хотя бы в нескольких стратегиях. Нашу постановку на этом этапе можно рассматривать как более общую постановку игры, представленной в: Шаститко, 2018. Ключевые отличия данной модели — состояние полной структурной неопределенности в период $t = 1$: игроки не знают исходы ни для одной стратегии. Это допущение было необходимо, чтобы показать особенность методологического солипсизма, предлагаемого Лахманном, и определить место его модели человека в нашей схеме. Как отмечается в: Шаститко, 2018, ослабление принципа репрезентативности экономических агентов⁵⁰ является одним из перспективных направлений интеграции структурной неопределенности в позитивные экономические исследования. Вместе

⁵⁰ Ослабление этого принципа связано со сближением с методологическим субъективизмом, как уже говорилось ранее.

с тем именно в постановке, представленной в настоящей схеме на первом этапе, принцип репрезентативности агентов исчезает, поскольку отсутствует объективное знание о каких-либо исходах игры.

2. Однако человек склонен анализировать окружающий мир, даже не имея достаточного числа накопленных эмпирических фактов, чтобы тестировать свои гипотезы⁵¹. Поэтому игроки будут априорно предполагать некоторые закономерности и по мере накопления наблюдений («открытых» исходов) шаг за шагом выстраивать предположения о закономерностях, определяющих остальные a_{ij} и b_{ij} или их часть. Эти предположения будут апробироваться на вновь поступающих эмпирических наблюдениях, и оценки тех, кто обладает «предпринимательской бдительностью» (по Кирцнеру), будут в большей степени соответствовать реальности. Тогда игроки будут в каждом периоде t иметь $t - 1$ известных исходов и некое теоретическое представление о всех остальных a_{ij} и b_{ij} или их части. Именно в этот момент игроки реализуют свою предпринимательскую функцию, и рынок следует рассматривать как процесс информационного поиска. Игроки пытаются найти способы правильно реагировать как на ситуацию, с которой они столкнулись, так и на действия друг друга. К этому этапу адаптации к шоку ближе всего модель человека, предлагаемая мизесианско-ротбардианским подходом. Она может быть применима и к периоду $t = 1$ при условии, что игроки уже сталкивались с аналогичными шоками ранее. В модели: Шаститко, 2018, структурная неопределенность, напротив, разрешается с помощью создания институциональных стимулов для игроков приходиться в равновесные состояния.

3. Руководствуясь теоремой Чебышева⁵², можно сделать вывод, что при достаточно большом периоде t после шока теоретические предположения игроков становятся эмпирически тестируемыми. Но можем ли мы сказать, что при большом числе наблюдений неопределенность исчезает? Пока игроки не знают nm ⁵³, сохраняется возможность, что за пределами известной игрокам части матрицы есть Парето-предпочтительные состояния, которые никто, в силу отсутствия знаний и «предпринимательской бдительности», не видит (Leeson, 2022). Вместе с тем у игроков накапливается информация о некоторой части платежной матрицы: в ней исходы либо известны, либо их можно оценивать с некоторой вероятностью. Теперь, когда у игроков есть некоторые представления о части платежной

⁵¹ «Мы знаем о том, чего нет, исходя из того, что есть, знаем будущее, исходя из настоящего, потому что предполагаем, что существующие на данный момент связи и ассоциации между явлениями сохранятся и в будущем; наши суждения о будущем основаны на прошлом. Опыт достаточно убедительно учит нас, что между явлениями существуют определенные пространственно-временные связи» (Knight, 1921. P. 204).

⁵² Теорема Чебышева (или «Закон больших чисел»): при увеличении числа независимых испытаний среднее арифметическое наблюдаемых значений случайной величины, имеющей конечную дисперсию, сходится по вероятности к ее математическому ожиданию. Благодаря действию этого закона становится возможным при относительно большом числе наблюдений с той или иной вероятностью оценивать величины в генеральной совокупности, имея только выборочные наблюдения. Чем выше число наблюдений, тем, при прочих равных условиях, точнее оценки.

⁵³ Этот показатель при заданном уровне технологического развития общества никогда не известен.

матрицы и наблюдаемых на ней эмпирических закономерностях⁵⁴, у них появляется возможность выбирать дискретные альтернативы — из рассеянного знания возникают новые институты (для простоты предположим, что до шока их не было⁵⁵). Например, игроки могут кооперироваться и решать задачи, аналогичные «дилемме заключенного», на локальном участке матрицы или продолжать играть некооперативно, не заходя в неизведанную область. Например, когда Лисон (Leeson, 2022) говорит о «нормальном рынке», он имеет в виду именно такую ситуацию. Когда общий уровень знаний и «предпринимательской бдительности» не позволяет узнать о других стратегиях, игроки приходят к некоторым квазиоптимальным решениям в рамках известного им пространства платежной матрицы. Формирование институтов происходит по той причине, что уже апробированные закономерности становятся «объективными» в глазах игроков. Это позволяет им опираться в своих оценках на обнаруженные закономерности и координировать свои действия на основе данной информации. Здесь происходит переход от априоризма мизесианско-ротбардианского человека к эмпирически наблюдаемым дискретным альтернативам. Для описания этого момента лучше всего подходит модель хайкеианского человека — из накопленного опыта взаимодействия людей, рассеянного знания (или «метиса») рождается «спонтанный порядок»: появляются эндогенные IEN-институты. Именно на этапе 3 нашей схемы постановка игры ближе всего к постановке в: Шаститко, 2018. Игрокам известна часть платежной матрицы, на которой они могут приходиться к институциональным решениям, но при этом сохраняется структурная неопределенность. Отличие лишь в том, что в данной постановке для более общей картины снята предпосылка о поиске благоприятных для игроков исходов с ненулевыми выигрышами только на диагонали платежной матрицы. Это позволяет учитывать тот факт, что матрица может быть асимметричной, а также что отсутствие кооперации (несовпадение стратегий) может приводить игроков к результатам, более или менее выгодным для них.

4. Что происходит дальше? При отсутствии новых шоков наступает ситуация, близкая по смыслу к статическому неоклассическому равновесию⁵⁶. Она возникает, потому что 1) общего уровня знаний и «предпринимательской бдительности» не хватает для открытия стратегий, лежащих за пределами известного профиля; 2) нет новых шоков; 3) игроки продолжают повышать точность оценок, накапли-

⁵⁴ Продолжая аналогию с квантовой физикой: большое число квантов, формирующих физическое тело, становится в меньшей степени непредсказуемым и начинает поддаваться моделированию. Так и в случае модели человека: НАТ уделяет больше внимания этапу, когда индивиды еще не накопили достаточный опыт, чтобы моделировать эмпирические закономерности.

⁵⁵ В реальности шоковые периоды переживаются уже при функционирующих институтах. В таком случае можно говорить не о появлении институтов, а об институциональных изменениях: на этом этапе развития ситуации после шока старые правила могут начать уступать место новым, поскольку у игроков накопилась эмпирическая информация об изменившейся структуре цен.

⁵⁶ Такая идея в целом согласуется с подходом Найта (Knight, 1921), но с ней вряд ли бы согласились представители НАТ: по их мнению, подобная ситуация может быть представлена только в теории (Kirzner, 1973).

вая все больше наблюдений и копируя наиболее «успешные» стратегии. Однако в этой ситуации все равно индивиды не становятся полностью рациональными — сохраняется проблема трансакционных издержек. Как мы говорили, «предпринимательская бдительность» и «ограниченная рациональность» — понятия кардинально различные. Первое означает способность увидеть альтернативную стратегию поведения, второе — наличие объективных барьеров (трансакционных издержек) при получении информации. Нулевые трансакционные издержки не означают наличие «предпринимательской бдительности», и наоборот. В состоянии долгосрочного равновесия внутри исследованного пространства матрицы остается проблема трансакционных издержек, поскольку даже при полной информации об исследованной части платежной матрицы сохраняется потребность в постоянной оценке действий других игроков, в выстраивании стимулов для перехода к локальному Парето-оптимуму и т. д.⁵⁷ Таким образом, в долгосрочном периоде, когда число периодов t относительно велико, ситуация становится близка к той, что описывает ТТИ. Закономерности, стоящие за выигрышами в платежной матрице, становятся «объективными», а ограничение рациональности заключается в невозможности перехода к Парето-оптимуму из-за трансакционных издержек.

Сделаем небольшое уточнение относительно возникновения и изменения институтов. В рамках предложенной схемы получается, что нерыночные механизмы в первые периоды после шока неэффективны, поскольку не учитывают потребительский суверенитет и рассеянное знание. В концепции механизмов управления транзакциями (в рамках ТТИ), предложенной О. Уильямсоном (Williamson, 1985), рыночные и иерархические механизмы в условиях неопределенности вытесняют гибридные механизмы. Рассматриваемый нами случай соответствует тому, что Уильямсон называет лучшей адаптируемостью рыночного механизма к изменениям (адаптируемость типа А) (Williamson, 1991): рыночный механизм цен служит поставщиком информации об изменившихся условиях, и индивиды прикладывают усилия, чтобы максимизировать полезность или прибыль в новых условиях⁵⁸. В случае, когда после предыдущего шока прошло много времени (t относительно велико), индивиды пришли к некоторой комбинации стратегий, которую они хотели бы сохранить ввиду специфичности используемых активов⁵⁹, обезопасив себя от новых шоков, целесообразнее выбирать иерархические механизмы.

У нас есть четыре периода, каждому из которых в большей степени подходят предпосылки той или иной модели человека. Следует отметить, что каждая из моделей только с нашей точки зрения подходит скорее к одному из отрезков времени после шока. Авторы этих

⁵⁷ Ведение переговоров, мониторинг поведения контрагента, противодействие оппортунизму контрагента и т. д.

⁵⁸ Адаптируемость типа (С) предполагает перераспределение выгод и издержек от шоков между взаимозависимыми экономическими агентами ради сохранения существующих связей между ними.

⁵⁹ Например, проинвестировали создание совместного высокотехнологического предприятия, которое они хотели бы защитить от внешних шоков в дальнейшем.

моделей вряд ли бы согласились с таким утверждением. Например, как мы уже сказали, даже в долгосрочном периоде, когда произошла адаптация к шоку, остаются неизвестными стратегии, которые в любой момент могут быть открыты одним из игроков. И тогда проблема «предпринимательской бдительности» сопровождает нас во все периоды воздействия шока на отрасль/рынок. Иллюстрацией может служить недавний пример из электроэнергетики: десятилетия стабильной работы оптовых рынков электроэнергии в США и ЕС с довольно предсказуемой структурой генерации энергии и низкой волатильностью цен сменились энергетическими кризисами 2021 г., связанными с выходом на рынок производителей энергии на базе возобновляемых источников (Голяшев и др., 2022).

Рекомендации для регулятора

Подводя итоги системно-структурного сравнения моделей человека в НАТ и ТТИ, попробуем ответить на вопрос, «что делать государству?»⁶⁰ в тот или иной период после шока, с точки зрения рассмотренных моделей. Представители НАТ сомневаются в том, что государство 1) может обнаружить «провалы рынка», 2) найти лучшее решение этой проблемы по сравнению с тем, какие решения находят участники рынка/отрасли, 3) всегда быть заинтересованным в реализации этого решения (Lucas et al., 2018). Далее мы постараемся учесть первые два аспекта проблемы — обсуждение оппортунистического поведения политиков потребовало бы отдельного обсуждения.

Ответ на вопрос мы дадим с помощью соотношения ошибок I и II рода применительно к регуляторному вмешательству (табл. 3). По аналогии с антимонопольным правоприменением (Шаститко, 2011, 2012) в качестве ошибки I рода будем считать регуляторное вмешательство в случае, когда в нем не было необходимости, а ошибки II рода — отсутствие регуляторного вмешательства в случае, когда оно было целесообразно. Далее проведем краткий анализ рисков для регулятора совершить ту или иную ошибку в каждый из ранее обозначенных периодов после шока.

1. В первом периоде, кажется, риски «ошибиться» в выборе стратегий и не попасть в Парето-оптимум одинаково велики как у регулятора, так и у игроков на рынке. Поэтому решение здесь неочевидно⁶¹. Скорее всего, роль регулятора здесь может заключаться в выборе какого-либо равновесия, когда отсутствие такового чревато тяжелыми экономиче-

⁶⁰ По аналогии с вопросом «что должен делать экономист?», заданным Дж. Бьюкененом (Buchanan, 1964). Он пришел к выводу, что более внимательное отношение экономистов к методологии исследования не дает универсальных инструментов для решения экономических проблем, но позволяет иметь более точное представление о сути этих проблем. Считаем, что этот вывод справедлив для субъектов экономической политики.

⁶¹ Хорошим примером здесь может служить сравнительная неэффективность поведенческих требований антимонопольного регулятора в процессе согласования сделок экономической концентрации в шоковый период: регулятор не способен *ex ante* предугадать оптимальные стратегии игроков в шоковый период и вынужден выдвигать требования, которые не выполняются в кризисный период в силу внешних причин.

Ошибки I и II рода применительно к отраслевому регулированию

		Фактическая потребность в регулировании	
		вмешательство целесообразно	вмешательство не целесообразно
Действие регулятора	Регулировать	Корректное вмешательство	Ошибка I рода: регулирование чрезмерно
	Не регулировать	Ошибка II рода: регулирование недостаточно	Корректное невмешательство

Источник: составлено авторами по аналогии с: Шаститко, 2012.

скими последствиями. Например, краткосрочное замораживание цен или прекращение торгов товарами на бирже в случае ажиотажа.

2. Далее, если мы предполагаем возможность априорного суждения игроков о наблюдаемых процессах, то при регуляторном вмешательстве риск ошибок I рода гораздо больше риска ошибок II рода. Сторонний наблюдатель, коим является регулятор, не имеет опыта принятия решений «внутри» рыночного процесса, и его априорные оценки в любом случае в меньшей степени связаны с «предпринимательской бдительностью». В этой ситуации целесообразными видятся «точечные» регуляторные меры в сферах, где риски ошибок II рода в силу отраслевой специфики преобладают. Например, когда речь идет о конфликте двух хозяйствующих субъектов с существенными негативными внешними эффектами. Если в этот период регулятор начнет вмешиваться в более широкий круг вопросов⁶², то неоавстрийцы предупреждают о серьезных рисках «ренессанса» социализма, происходящего через скатывание в регуляционизм (Hulsmann, 2021). Последователи фон Мизеса напоминают, что «доброжелательного регулятора», учитывающего все интересы игроков, не бывает (Coyne et al., 2021): устойчивым даже в шоковые периоды может быть развитие только системы отношений, которая учитывает потребительский суверенитет (Espinoso et al., 2021).

3. В случае, когда некоторые знания уже накоплены и игроки сами способны генерировать «эндогенные» (IEN) институты, регулятор в целом уже обладает первыми эмпирическими сведениями о деятельности игроков после шока. Однако у регулятора нет рассеянного знания, чтобы оценивать эффективность дискретных альтернатив самостоятельно (работает «калькуляционный аргумент» фон Хайека). Риски ошибок I рода снижаются, но при прочих равных условиях превышают риски ошибок II рода. У регулятора появляется возможность вводить регуляторные меры в виде экзогенных институтов (IEX) или

⁶² Как это происходит, например, в России, где нормой, а не исключением, стало оперативное введение регуляторных мер в ответ на любое изменение социально-экономической ситуации. Пример: деятельность Координационного центра Правительства Российской Федерации, построенная вокруг оперативной отработки «инцидентов». Единственной опцией ответа на инциденты является «немедленное реагирование» путем «реализации комплекса мер». Возможность невмешательства в принципе не предусматривается. Подробнее см.: Постановление Правительства Российской Федерации от 12 февраля 2021 г. № 171 «О Координационном центре Правительства Российской Федерации».

перенимать зарубежный опыт (FEX-институты), но процесс внедрения этих институтов следует, во-первых, согласовывать с формирующимися IEN-институтами, чтобы не вступать с ними в противоречие, а во-вторых, вовлекать в процесс разработки и внедрения регуляторных мер самих игроков, учитывая разные заинтересованные группы. В противном случае некорректное вмешательство регуляторов может приводить к негативным результатам, как это показывают хайекианцы на опыте внедрения мер против распространения пандемии COVID-19 (Leeson, Thompson, 2021).

4. При большом t игроки и наблюдающая за ними третья сторона (регулятор или исследователь) получают достаточное число наблюдений, чтобы тестировать свои гипотезы о наблюдаемых закономерностях на полученной выборке исходов. Это не гарантирует, что в любой момент не будет открыт новый исход (проблема неопределенности остается), но в целом поведение большинства игроков становится предсказуемым с той или иной вероятностью⁶³ на исследованном множестве исходов. На этом множестве могут сравниваться дискретные структурные альтернативы, приводящие игроков в тот или иной квазиоптимум с учетом сохраняющейся проблемы транзакционных издержек. В этом периоде при прочих равных условиях риски ошибок I и II рода уравниваются. Регулятору целесообразно сравнивать имеющиеся дискретные альтернативы и вмешиваться в случаях⁶⁴, когда риски ошибок II рода преобладают над рисками ошибок I рода ввиду отраслевых особенностей. Это предполагает использование коузианского подхода к отраслевому регулированию, означающего сравнение вариантов вместо императивного использования тех или иных регуляторных механизмов (Шаститко, Павлова, 2022). Однако даже при выборе рыночных механизмов и активного регуляторного вмешательства государству следует оставлять возможность для предпринимателей реализовывать свою «бдительность» и искать альтернативные варианты использования ресурсов (или поиска новых ресурсов), позволяющие повысить динамическую эффективность экономической системы.

Заключение

Регуляционизм, доминирующий в современной отраслевой политике, показал свою слабую эффективность в деле преодоления отраслевых шоков. Особенно очевидной проблема стала в последние годы, когда в ответ на множество масштабных потрясений — от пандемии COVID-19 до острого геополитического кризиса — в условиях дефицита времени и информации правительства пытаются решать

⁶³ Поскольку «предпринимательской бдительностью», способной перевести систему в новое равновесие, обладает сравнительно небольшое число индивидов, иначе самой проблемы неопределенности не существовало бы.

⁶⁴ В этом периоде, например, когда накапливается достаточное число наблюдений, становятся доступными для использования большинство инструментов эмпирического анализа отраслевых рынков.

экономические проблемы регуляторным вмешательством. Причина низкой эффективности принимаемых мер видится в том, что они не учитывают две информационные проблемы, связанные с адаптацией экономических агентов к изменениям: ограниченную рациональность индивидов и «предпринимательскую бдительность». Этим двум информационным проблемам особое внимание уделяют соответственно ТТИ и НАТ.

Анализ и сопоставление моделей человека, предлагаемых ТТИ и НАТ, позволили определить источники ошибок, совершаемых регулятором в шоковые периоды. Во-первых, он, как правило, безосновательно отвергает сравнительное преимущество игроков на рынке в сборе и использовании рассеянного знания, доступа к которому государство в шоковый период не имеет. Во-вторых, регулятор часто пренебрегает сопоставлением дискретных структурных альтернатив при принятии решений и склоняется к регулированию пигувианского толка, не обращая внимание на проблему трансакционных издержек.

Выходом из сложившейся ситуации может стать взвешенный, коузианский подход, когда рыночные и регуляторные механизмы сравниваются друг с другом, а не используются императивно. Учет «предпринимательской бдительности»⁶⁵ и трансакционных издержек, предложенный нами, поможет субъектам экономической политики приблизиться к пониманию процессов отраслевой адаптации к шокам, которые невозможно легко корректировать постоянным регуляторным вмешательством пигувианского толка.

Список литературы / References

- Автономов В. (1993). Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). М.: Наука. [Avtonomov V. (1993). *The man in the mirror of economics (An essay on the history of Western economic thought)*. Moscow: Nauka. (In Russian).]
- Автономов В. (1998). Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа. [Avtonomov V. (1998). *The model of man in economics*. St. Petersburg: Ekonomicheskaya Shkola. (In Russian).]
- Баженов Г. А. (2015а). Методологическая дифференциация направлений австрийской школы: маргинализация или интеграция с мейнстримом? // Известия Уральского государственного экономического университета. № 6. С. 14–22. [Bazhenov G. A. (2015a). Methodological differentiation of directions of the Austrian school: Marginalization or integration with the mainstream? *Izvestiya Uralskogo Gosudarstvennogo Ekonomicheskogo Universiteta*, No. 6, pp. 14–22. (In Russian).]
- Баженов Г. А. (2015б). Методологический солипсизм и калейдоскопические миры Людвиг Мауритца Лакманна // Вопросы регулирования экономики. № 2. С. 50–57. [Bazhenov G. A. (2015b). Methodological solipsism and kaleidoscopic worlds of Ludwig Mauritz Lachmann. *Journal of Economic Regulation*, No. 2, pp. 50–57. (In Russian).] <https://doi.org/10.17835/2078-5429.2015.6.2.050-057>

⁶⁵ Неоавстрийцы-мизесианцы утверждают, что необходима система, при которой «предпринимателей награждают за удовлетворение суверенных интересов потребителей и наказывают за неумение это делать» (Block, 2019). Это касается и антитраста (Block, 1994; Bourdeux, DiLorenzo, 1993).

- Баженов Г. А. (2016). Взаимоотношение власти и рынка в трактовке новейших представителей австрийской школы (1970–2010-е гг.). Дисс. ... к. э. н. 08.00.01. М.: МГУ имени М.В. Ломоносова. [Bazhenov G. A. (2016). *The relationship between power and the market in the interpretation of the newest representatives of the Austrian school (1970–2010s)*. PhD dissertation. Moscow: Lomonosov State University. (In Russian).]
- Бухарин Н. И. (1988). Политическая экономия рэнтье. М.: Орбита. [Buharin N. I. (1988). *Political economy of rentier*. Moscow: Orbita. (In Russian).]
- Вайзе П. (1993). Homo economicus и homo sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. № 3. С. 115–130. [Vaïze P. (1993). Homo economicus and homo sociologicus: Monsters of social sciences. *THESIS*, No. 3, pp. 115–130. (In Russian).]
- Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс. [Veblen T. (1984). *The theory of the leisure class: An economic study of institutions*. Moscow: Progress. (In Russian).]
- Голяшев А., Курдин А., Коломиец А., Скрыбина В., Федоренко Д., Федоров С. (2022). Развитие возобновляемой энергетики на фоне энергетических кризисов. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. [Golyashev A., Kurdin A., Kolomiec A., Skryabina V., Fedorenko D., Fedorov S. (2022). *Development of renewable energy against the background of energy crises*. Moscow: Analytical Center under the Government of the Russian Federation. (In Russian).]
- Иванов Н. А. (ред.) (2019). Сланцевая революция и глобальный энергетический переход. М.; СПб.: Нестор-История. [Ivanov N. A. (ed.). (2019). *The Shale Revolution and the global energy transition*. Moscow; St. Petersburg: Nestor-Istoriya. (In Russian).]
- Курдин А., Скрыбина В., Федоренко Д., Федоров С. (2022). Мировой рынок нефти: новые правила игры для России. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. [Kurdin A., Skryabina V., Fedorenko D., Fedorov S. (2022). *World oil market: New rules of the game for Russia*. Moscow: Analytical Center under the Government of the Russian Federation. (In Russian).]
- Кэллахан Д. (2022). Экономика для обычных людей. М.: ЛитРес. [Kellahan D. (2022). *Economics for real people*. Moscow: LitRes. (In Russian).]
- Тутов Л. А., Шаститко А. Е. (2021). Метаязык внутридисциплинарного дискурса для научно-исследовательских программ: приглашение к разговору // Вопросы экономики. № 4. С. 96–115. [Tutov L. A., Shastitko A. E. (2021). Metalanguage within disciplinary discourse for scientific research programs: Invitation to a debate. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 96–115. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-4-96-115>
- Усанов П. В. (2010). Экономическая феноменология как метод политической экономии австрийской школы // Terra Economicus. № 4. С. 47–56. [Usanov P. V. (2010). Economic phenomenology as a method of political economy of the Austrian school. *Terra Economicus*, No. 4, pp. 47–56. (In Russian).]
- Уэрта де Сото Х. (2009). Социально-экономическая теория динамической эффективности. Челябинск: Социум. [Huerta de Soto J. (2009). *The theory of dynamic efficiency*. Chelyabinsk: Socium. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2010). Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС. [Shastitko A. E. (2010). *New institutional economics*. 4th ed. Moscow: Moscow State University Faculty of Economics; TEIS. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2011). Ошибки I и II рода в экономических обменах с участием третьей стороны-гаранта // Журнал Новой экономической ассоциации. № 10. С. 125–148. [Shastitko A. E. (2011). Errors of the I and II kind in economic exchanges involving a third party guarantor. *Journal of the New Economic Association*, No. 10, pp. 125–148. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2012). Ошибки I и II рода в сфере антимонопольного контроля сделок экономической концентрации // Экономическая политика. № 1. С. 95–117. [Shastitko A. E. (2012). Errors of the I and II kind in the field of antimonopoly control of economic concentration transactions. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 1, pp. 95–117. (In Russian).]

- Шаститко А. Е. (2013). Картель: организация, стимулы, политика противодействия // Российский журнал менеджмента. № 4. С. 31–56. [Shastitko A. E. (2013). Cartel: Organization, incentives, counteraction policy. *Russian Journal of Management*, No. 4, pp. 31–56. (In Russian).]
- Шаститко А. Е. (2018). Структурная неопределенность и институты // Общественные науки и современность. № 4. С. 179–189. [Shastitko A. E. (2018). Structural uncertainty and institutions. *Social Sciences and Modernity*, No. 4, pp. 179–189. (In Russian).] <https://doi.org/10.31857/S086904990000376-5>
- Шаститко А. Е. (2022). Достоверность обязательств в контрактных отношениях: где пределы возможного? // Управленец. Т. 13, № 2. С. 20–33. [Shastitko A. E. (2022). Credible commitments in contract relations: Where are the limits of the possible? *Upravlenets/The Manager*, Vol. 13, No. 2, pp. 20–33. (In Russian).] <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2022-13-2-2>
- Шаститко А. Е., Павлова Н. С. (2022). Коузианство против пигувианства: идеи, ценности, перспективы // Вопросы экономики. № 1. С. 23–46. [Shastitko A. E., Pavlova N. S. (2022). Pigouvian vs. Coasian approach: Ideas, values, perspectives. *Voprosy Ekonomiki*, No. 1, pp. 23–46. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2022-1-23-46>
- Шаститко А. Е., Тутов Л. А. (2017). Опыт предметной идентификации новой институциональной экономической теории // Вопросы философии. № 6. С. 63–73. [Shastitko A. E., Tutov L. A. (2017). The experience of the subject identification of New institutional economics. *Voprosy Filosofii*, No. 6, pp. 63–73. (In Russian).]
- Al-Ubaydli O., Boettke P., Albrecht B. C. (2022). Testing the Hayek hypothesis: Recent theoretical experimental evidence. *PlosOne*, Vol. 17, No. 7, article e0270489. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0270489>
- Armentano D. (2007). *Antitrust: The case for repeal*. 3rd ed. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Backhouse R. E. (2000). Austrian economics and the mainstream: View from the boundary. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 3, pp. 31–43. <https://doi.org/10.1007/s12113-000-1002-8>
- Block W. E. (1994). Total repeal of antitrust legislation: A critique of Bork, Brozen, and Pozner. *Review of Austrian Economics*, Vol. 8, pp. 35–70. <https://doi.org/10.1007/BF01102316>
- Block W. E. (2013). Walter Block on the dangerous fanatic Ronald Coase. *Economic Policy Journal*. September 16. <https://www.economicpolicyjournal.com/2013/09/walter-block-on-dangerous-fanatic.html>
- Block W. E. (2019). *Homestanding city streets: An exercise in managerial theory, property rights*. Cham: Palgrave Macmillan.
- Boettke P. J., Candela R., Jacobsen P. (2022). Economic calculation and transaction costs: The case of the airline oversales auction system. *GMU Working Paper in Economics*, No. 22-06. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3987503>
- Boettke P. J., Coyne C. J., Leeson P. T. (2015). *Chapter 6: Institutional stickiness and the new development economics. Culture and economic action*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Boudreux D. J., DiLorenzo T. J. (1993). The protectionists roots of antitrust. *Review of Austrian Economics*, Vol. 6, pp. 81–96. <https://doi.org/10.1007/BF00842705>
- Buchanan J. M. (1964). What should economists do? *Southern Economic Journal*, Vol. 30, No. 3, pp. 213–222. <https://doi.org/10.2307/1055931>
- Buchanan J. (1987). An interview with James Buchanan. *Austrian Economics Newsletter*, Vol. 9, No. 1, pp. 3–4.
- Buchanan J. (1999). *Logical formulations of constitutional liberty*, Vol. 1. Indianapolis: Liberty Fund.
- Coase R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386–405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

- Coase R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, pp. 1–44. <https://doi.org/10.1086/466560>
- Commons J. R. (1934). *Institutional economics: Its' place in political economy*. New York: Macmillan
- Cordato R. E. (1980). The Austrian theory of efficiency and the role of government. *Journal of Libertarian Studies*, Vol. 4, No. 4, pp. 393–403.
- Coyne C. J., Boettke P. J. (2020). *The essential Austrian economics*. Vancouver: Fraser Institute.
- Coyne C. J., Duncan T. K., Hall A. R. (2021). The political economy of state responses to infectious disease. *Southern Economic Journal*, Vol. 87, No. 4, pp. 1119–1137. <https://doi.org/10.1002/soej.12490>
- Espinosa V. I., Alonso Neira M. A., Huerta de Soto J. (2021). Principles of sustainable economic growth and development: A call to action in a post-COVID-19 world. *Sustainability*, Vol. 13, No. 23, article 13126. <https://doi.org/10.3390/su132313126>
- Foss N. J., Klein P. G. (2002). *Entrepreneurship and the firm: Austrian perspectives on economic organization*. Aldershot: Edward Elgar.
- Foss N. J., Klein P.G. (2009). Austrian economics and the transaction cost approach to the firm. *Libertarian Papers*, Vol. 1, pp. 1–14.
- Garrison R. (2001). *Time and money: The macroeconomics of capital structure*. New York: Routledge.
- Garrison R. (2012). Leveraging alchemy: The Federal Reserve and modern finance. *Independent Review*, Vol. 16, No. 3, pp. 435–451.
- Gordon D. (2007). *The essential Rothbard*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Hayek F. A. (1968). *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*. Bd. 56 N.F. Kiel: Inst. für Weltwirtschaft.
- Hayek F. (1982). *Law, legislation and liberty*. London and New York: Routledge & Kagan Paul.
- Hoppe H.-H. (1988). On the ultimate justification of the ethics of private property. *Liberty*, No. 2, pp. 20–22.
- Hoppe H.-H. (2007). *Economic science and the Austrian method*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- Hoppe H.-H. (2009). Further notes on preference and indifference. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 12, No. 1, pp. 60–64.
- Hülsmann J. G. (2021). On the Renaissance of socialism. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Vol. 18, No. 2, pp. 13–37. <https://doi.org/10.52195/pm.v5i2.306>
- Hülsmann J. G., Israel K.-F. (2019). Die Österreichische Schule als Gegenprogramm zur Standardökonomik. *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, Vol. 44, pp. 535–559.
- Kirzner I. M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Kroon A. G., Salerno J. (eds.) (2022). *The Austrian school of economics in the 21st century*. Cham: Springer.
- Lachmann L. A. (1976). From Mises to Shackle: An essay on Austrian economics and the kaleidic society. *Journal of Economic Literature*, Vol. 14, pp. 54–62.
- Langlois R. (ed.) (1990). *Economics as a process: Essays in the New Institutional Economics*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Leeson P. (2009). *The invisible hook: The hidden economics of pirates*. Princeton: Princeton University Press.
- Leeson P. (2017). *WTF?! An economic tour of the weird*. Stanford: Stanford University Press.
- Leeson P. (2020a). Economics is not statistics (and vice versa). *Journal of Institutional Economics*, Vol. 16, No. 4, pp. 423–425. <https://doi.org/10.1017/S174413742000003X>

- Leeson P. (2020b). Logic is a hash mistress: Welfare economics for economists. *Journal of Institutional Economics*, Vol. 16, No. 2, pp. 145–150. <https://doi.org/10.1017/S1744137419000109>
- Leeson P. (2022). A normal market. *European Economic Review*, Vol. 145, article 104117. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2022.104117>
- Leeson P., Thompson H. (2021). Public choice and public health. *Public Choice*, Vol. 195, pp. 5–41. <https://doi.org/10.1007/s11127-021-00900-2>
- Lucas D. S., Fuller C. S., Piano E. E., Coyne C. J. (2018). Visions of entrepreneurship policy. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, Vol. 7, No. 4, pp. 336–356. <https://doi.org/10.1108/JEPP-D-18-00034>
- Machlup F. (1981). Ludwig von Mises: A scholar who would not compromise. In: J. K. Andrews (ed.). *Homage to Mises: The first hundred years: Commemorative papers for the Ludwig von Mises centenary*. Hillsdale, MI: Hillsdale College Press, pp. 19–27.
- Ménard C. (2022). Hybrids: Where we are? *Journal of Institutional Economics*, Vol. 18, pp. 297–312. <https://doi.org/10.1017/S1744137421000230>
- Menger C. (1976 [1871]). *Principles of economics*. New York: New York University Press.
- Menger C. (1985 [1883]). *Investigations into the method of the social sciences with special reference to economics*. New York: New York University Press.
- Mises L. (1966 [1949]). *Human action: A treatise on economics*. Chicago: Henry Regnery.
- Mises L. (2003 [1960]). *Epistemological problems of economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Nozick R. (1977). On Austrian methodology. *Synthese*, Vol. 36, pp. 353–392. <https://doi.org/10.1007/BF00486025>
- Olson M. (1965). *The logic of collective action*. Cambridge: Harvard University Press
- Paul E.F. (2004). Hayek on monopoly in the crucible of United States v. Microsoft. *NYU Journal of Law & Liberty*, Vol. 1, pp. 167–204.
- Rothbard M. N. (1970). *Man, economy, and state: A treatise on economic principles*. Los Angeles: Nash Publishing.
- Rothbard M. N. (1982). *The ethics of liberty*. New Jersey: Humanities Press.
- Salerno J. T. (2008). The entrepreneur: Real and imagined. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 11, No. 3, pp. 188–207. <https://doi.org/10.1007/s12113-008-9043-5>
- Selgin G. A. (1990). *Praxeology and understanding: An analysis of the controversy in Austrian economics*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Shastitko A., Golovanova S. (2016). Meeting blindly... Is Austrian economics useful for dynamic capabilities theory? *Russian Journal of Economics*, Vol. 2, No. 1, pp. 86–110. <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2016.04.005>
- Shastitko A., Ménard C., Pavlova N. (2018). The curse of antitrust facing bilateral monopoly: Is regulation hopeless? *Russian Journal of Economics*, Vol. 4, No. 2, pp. 175–196. <https://doi.org/10.3897/j.ruje.4.27031>
- Shuen A., Sieber S. (2009). Orchestrating the new dynamic capabilities. *IESE Insight Review*, Vol. 3, pp. 58–65. <https://doi.org/10.15581/002.ART-1605>
- Smith V. (1982). Markets as economizers of information: Experimental examination of the Hayek hypothesis. *Economic Inquiry*, Vol. 20, No. 2, pp. 165–179. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1982.tb01149.x>
- Stigler G.J. (1966). *The theory of price*. New York: Macmillan.
- Teece D. J., Pisano G., Shuen A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, Vol. 18, No. 7, pp. 509–533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509::AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z)
- Voigt S. (2006). Robust political economy: The case of antitrust. *Review of Austrian Economics*, Vol. 19, pp. 203–215. <https://doi.org/10.1007/s11138-006-7348-1>
- White L. H. (1988). *The methodology of the Austrian school economists*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Williamson O. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.

- Williamson O. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, No. 2, pp. 269–296. <https://doi.org/10.2307/2393356>
- Williamson O. (1993). Opportunism and its critics. *Managerial and Decision Economics*, Vol. 14, pp. 97–107. <https://doi.org/10.1002/mde.4090140203>
- Wiśniewski J. B. (2014). The methodology of the Austrian school of economics: The present state of knowledge. *Wroclaw Economic Review*, Vol. 20, No. 1, pp. 39–54.
-

Man in a changing world: How to coordinate individual plans?

Andrey E. Shastitko^{1,2}, Sergei I. Fedorov^{1,*}

Authors affiliation: ¹ Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia);
² Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia). * Corresponding author, email: fedoroffsi@yandex.ru

In 2022 political issues made significant adjustments to individual economic plans of hundreds of millions of people around the world. Against this background, the idea of industrial regulation is gaining popularity again as a means to overcome the shocks that have arisen. However, how effective is such a mechanism for coordinating efforts to adapt to changes? In our article, we propose to look at the problem through the analysis of two models of man: the entrepreneur in Austrian economics and the limited rational person in the transaction costs economics. Based on the results of the analysis we reconstruct the process of adapting the market (or industry) to the shock using a formalized model of the game theory. The model allows us to demonstrate two key informational problems of adaptation to changes: individuals' limited rationality and their heterogeneity in terms of "entrepreneurial alertness". For industrial policy, this means the expediency of comparing the regulatory intervention's benefits and costs during the shock period, taking into account the entrepreneurs' advantage over the regulator in the collection and use of dispersed knowledge.

Keywords: models of man in economics, industrial regulation, transaction costs economics, Austrian economics.

JEL: B52, B53, D80.

Методология нарративного анализа в экономике: случай предпринимательских сетей*

В. Л. Тамбовцев¹, Е. В. Бузулукова¹, Л. А. Валитова¹,
Ц. Дэн¹, Д. А. Ситкевич^{1,2}, А. М. Турабаева¹

¹ *Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)*

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

Представлены теоретические и эмпирические свидетельства того, что нарративный анализ в экономике не является составной частью качественных исследований и совместим с методологией количественных исследований. Развитие методов сбора и обработки данных является одним из значимых направлений как эмпирических, так и теоретических исследований в экономической науке. Особую важность этому направлению придает последовательное расширение учета социальных факторов в изучении процессов принятия решений на микро- и макроуровне. Нарративная экономическая теория, возникшая и развивающаяся в последнее десятилетие, является составной частью этого направления. Предложена и обоснована методика эмпирического

Тамбовцев Виталий Леонидович (tambovtsev@econ.msu.ru), д. э. н., проф., гл. н. с. лаборатории институционального анализа экономического факультета МГУ; *Бузулукова Екатерина Валерьевна* (buzulukovaev@yandex.ru), к. э. н., с. н. с. лаборатории институционального анализа экономического факультета МГУ; *Валитова Лилия Аскарровна* (lvalit@gmail.com), к. э. н., с. н. с. лаборатории институционального анализа экономического факультета МГУ; *Дэн Цзюньчи* (deng.junzhi@yandex.ru), аспирант кафедры маркетинга экономического факультета МГУ; *Ситкевич Даниил Андреевич* (dasitkevich@gmail.com), к. э. н., н. с. Центра региональных исследований и урбанистики Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС, н. с. лаборатории институционального анализа экономического факультета МГУ; *Турабаева Айжана Маратовна* (leif@mail.ru), аспирант кафедры прикладной институциональной экономики экономического факультета МГУ.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке экономического факультета МГУ, НИР «Предпринимательские сетевые взаимодействия как инструмент самоорганизации для устойчивого развития муниципальных образований».

анализа нарративов, рассматриваемых как источники количественной информации, которая используется при принятии решений. Это отличает ее от методов нарративного анализа, применяемого в качественных исследованиях в социальных науках, хотя в литературе они не всегда разграничиваются. Методика предполагает поиск частоты встречаемости различных словосочетаний в интернете с анализом интервью, что существенно сокращает время и усилия, необходимые для поиска и анализа информации о социальных факторах. Методика опробована на примере анализа нарративов, характеризующих персональные предпринимательские сети, какая-либо статистическая информация о которых не собирается, хотя сами сети играют важную роль в формировании новых малых предприятий. Результаты анализа показывают, что методика позволяет получать полезные количественные данные о такого рода объектах экономического исследования.

Ключевые слова: количественные исследования, качественные исследования, нарративный анализ, предпринимательские сети.

JEL: C00, C80, L26.

Введение

Получение и обработка данных является одним из источников развития любой науки, и экономическая не исключение. Одна из ее особенностей — преобладание количественных данных. Это обусловлено спецификой ее объекта — экономики, где цены выступают имманентной характеристикой последней. Неотъемлемая черта многих экономических объектов, в первую очередь товаров и услуг, это наличие у них натуральных измерителей, также имеющих количественный характер. Все такого рода данные являются факторами принятия людьми решений об использовании широкого разнообразия ограниченных благ.

В процессах принятия решений индивиды используют не только количественные, но и качественные данные, которые не могут быть измерены в шкалах отношений, то есть выражены в действительных числах. В одних типах решений качественные данные не играют значимой роли и могут не приниматься во внимание при анализе и моделировании, в других они определяющие, что создает трудности в теоретическом и прикладном аспектах. Поскольку представления о том, что выбор не ограничен использованием количественных данных, стали распространенными сравнительно недавно, задача расширить возможности применения в экономическом анализе качественных данных в настоящее время актуальна. В этой связи отметим важность работ Дж. Акерлофа, П. Коллиера, Д. Сноуера и Р. Шиллера (Akerlof, Shiller, 2010; Akerlof, Snower, 2016; Collier, 2016; Shiller, 2017), в которых на теоретическом и эмпирическом уровнях в качестве источников данных для экономического анализа было использовано то, что исследователи назвали *нарративами*, — различные вербальные тексты, которыми обмениваются люди, в том числе в социальных сетях.

Поскольку упомянутые публикации, создав основу для возникновения нарративной экономической теории (narrative economics), или нарративного экономического анализа, не привлекли широкого вни-

мания, определим соотношение этого анализа в экономической науке и других социальных науках, прежде всего для того, чтобы избежать их смешения.

Количественные и качественные исследования и нарративный анализ

Согласно: Newman, Ridenour, 1998. Р. 3–4, продолжающиеся дискуссии о соотношении количественных и качественных исследований в экономической и других социальных науках восходят к работам О. Конта середины XIX в. Хотя преобладание количественных экономических исследований отмечал У. Митчелл (Mitchell, 1925), сторонники гетеродоксальных экономических теорий продолжают отстаивать преимущество качественных исследований. Поскольку понятия количественного и качественного используются очень широко, необходимо уточнить, что мы будем понимать под соответствующими типами исследований. Как отмечено в: Newman, Ridenour, 1998. Р. 2, «дебаты между сторонниками количественных и качественных исследований основаны на предположениях о том, чем является реальность и является ли она измеримой». Качественный подход исходит из того, что реальность выступает социальной конструкцией, и нацелен на понимание того, почему люди ведут себя так, а не иначе, на базе объяснений акторами своих поступков. По своим исследовательским приемам качественные исследования опираются, как на образец, на этнографические исследования, где одна из базовых задач эмпирического анализа заключается в максимально возможном исключении влияния ученых на суждения и истории, рассказываемые информантами, поскольку такое влияние может изменить изучаемую социальную реальность. Количественный подход считает реальность объективной и занят поиском подтверждений тех или иных теорий или гипотез, которые следуют из дедуктивных или индуктивных рассуждений. В этом он близок к естественным наукам, где исследователи разделяют те же предположения и цели исследований. Близка и ориентация на максимально возможное измерение изучаемых объектов и процессов.

При отнесении свойств «количественный» и «качественный» не к типам исследований или подходам, а к методам анализа, их расхождение может стать незначимым. Так, по мнению К. Уолша, противопоставление количественных и качественных исследований надуманное, поскольку «многие „качественные“ подходы используют квантификацию, а „количественные“ исследования включают качественные суждения (правда, часто неосознаваемые)» (Walsh, 2012. Р. 10; здесь и далее перевод наш. — В. Т. и др.). Однако такого рода пересечения не затрагивают базовые различия подходов в их представлениях о социальной реальности и задачах ее изучения. Соответственно, широко распространенное понятие *смешанного метода* (mixed-method) (см., например: Greene et al., 1989; Harrison et al., 2020) не «смешивает» упомянутые типы исследования, поскольку его варианты могут применяться для достижения разных целей социальных исследований.

При этом цель *поиска смысла* действий отдельных индивидов при самоопределении качественных исследований устойчива в течение многих десятилетий, поскольку была подчеркнута как в: Kaplan, 1964, так и в: Yilmaz, 2013. Отметим, что у сторонников качественных исследований трактовки последних отличаются от характеристик количественных подходов. Например, в статье К. Йылмаза количественное определяется как «исследование, которое объясняет феномен в соответствии с числовыми данными, которые анализируются математическими, преимущественно статистическими методами» (Yilmaz, 2013. Р. 311), а качественное — как «эмерджентный, индуктивный, интерпретативный и естествоиспытательный [naturalistic] подход к изучению людей, случаев, феноменов, социальных ситуаций и процессов в их естественном положении [natural settings] для того, чтобы выявить термины, в которых описываются смыслы, применяемые [attach] людьми в своем переживании мира [experiences of the world]» (Yilmaz, 2013. Р. 312). Если первое определение «сухое» и формальное, то второе — красочное и «гуманистическое», характеризующее высокие цели качественных исследований — выявление смыслов бытия.

Однако даже величественная трактовка качественных исследований не закрывает глаза их сторонникам на такую негативную деталь, как недостаточная строгость получаемых результатов: «Исследователи давно спорят о том, как можно добиться строгости в качественном анализе» (Grodal et al., 2021. Р. 591). Авторы связывают желаемое повышение строгости с усилением внимания к категоризации получаемых данных, прежде всего к изучению опыта ранее проведенных качественных исследований. С нашей точки зрения, не менее важно обратить внимание и на то, что категоризацию можно одновременно рассматривать как *номинальное измерение* (Stevens, 1946; Suppes, Zinnes, 1963). Она действительно станет таковым, если будет осуществляться через разработку операциональных определений¹ формируемых категорий, поскольку без операциональности при номинальном измерении возможны ошибки категоризации, то есть отнесение измеряемого объекта не к тому значению шкалы (Anderson, 1991).

Еще одна черта качественного подхода — устойчивое выражение сомнения относительно возможностей людей выявлять какие-либо регулярности в окружающем нас социальном мире в силу его сложности и неизмеримости многих свойств: «Качественное исследование стремится быть построенным на эпистемологической предпосылке, что психологические и социальные феномены по своей сути (inherently) сложны и переплетены до такой степени, что разделить их на измеримые переменные невозможно, в лучшем случае чрезвычайно сложно» (Lanka et al., 2021. Р. 3). Авторы ссылаются при этом на классическую для данного подхода статью (Wigman, 1984), что призвано подчеркнуть неизменность упомянутой предпосылки во времени. Ее сомнительность связана, однако, не с той или иной философией, а с выявленной в последние десятилетия особенностью устройства мозга многих живот-

¹ Операциональными принято называть определения, которые позволяют четко идентифицировать содержание определяемого понятия, в частности, посредством указания на операции, которые необходимо для этого совершить (Lundberg, 1942; Boring, 1945).

ных и человека, которое позволяет вполне спонтанно (автоматически) искать и выявлять регулярности в окружающей среде (Turk-Browne et al., 2005; Zhao et al., 2013; Summerfield, de Lange, 2014). Тем самым то, что объявляется «невозможным, в лучшем случае чрезвычайно сложным», в действительности легко и «эволюционно бессознательно» (Bargh, Huang, 2014) осуществляется как нами, так и нашими «братьями меньшими». Иными словами, продолжительность существования этой предпосылки — всего лишь следствие невнимания сторонников качественных исследований к результатам естественных наук.

Из приведенных характеристик качественных и количественных исследований в социальных науках достаточно ясно следует, что нарративы выступали и выступают в первую очередь важными данными в рамках первого из этих подходов, поскольку именно через них возможны процессы как формирования смыслов (sensemaking), так и предоставление смыслов (sensegiving) (Gioia, Chittipeddi, 1991). Осуществимость этих функций, ключевых для решения задач качественных исследований, обусловлена структурой текстов, определяемых как нарративы: они включают *событие* (event), *действие* (action), *героя* (character) и *сюжет* (plot), связывающий первые три блока воедино (Czarniawska, 2004. Р. 7–9). Именно указанная структура дает нарративу возможность объяснять, как и почему в той или иной ситуации (сюжет) действия, совершенные героем, приводят к значимому событию. Как подчеркнуто в: Polkinghorne, 1987. Р. 21, «если человек говорит, что некое событие, произошедшее с людьми, не имеет смысла, то обычно не потому, что он не может отнести его к определенной категории. В действительности трудности возникают из неспособности включить событие в сюжет, в котором оно становится понятным в контексте произошедшего... Тем самым нарративы предъявляют [exhibit] объяснение [события], вместо того чтобы просто его описывать».

Разумеется, не все нарративы автоматически принимаются людьми, объясняя и оправдывая отраженные в них события. Их «объяснительная сила» зависит от психологической допустимости действий героя, которая, в свою очередь, определяется так называемой «теорией разума» (theory of mind), а она существует у тех, кто слушает, смотрит или читает нарратив: их когнитивной способностью приписывать другим людям определенные ментальные, в том числе психологические, состояния в зависимости от конкретных ситуаций (контекстов), в которых эти люди вынуждены ставить себя на место других (Goldman, 2012). Если, ощутив себя на месте героя, индивид воспринимает его ментальное состояние как *не противоречащее* своему собственному («я бы сделал так же»), то нарратив становится для него *убедительным*, он объясняет действия героя и придает им смысл. «Теории разума» возникают у детей в возрасте 4–5 лет (Wimmer, Perner, 1983) и, несмотря на свою возможную неточность, в среднем достаточно близки к действительности (Jussim, 2017). Если нарратив воспринят как правдивый, он становится «тренировочным симулятором» социальной жизни (Oatley, 2008). Важно подчеркнуть, что приведенные выводы психологов нашли подтверждение в рамках нейронауки (Spreng et al., 2008). Эта статья не утратила своей актуальности и сегодня, и в ней

показано, что автобиографическая память, предвидение (формирование ожиданий), социальная ориентация, «теории разума» и работа мозга «по умолчанию» (default mode) происходят в едином комплексе нейронных сетей.

Все отмеченные моменты убедительно подтверждают значимость нарративного анализа для проведения качественных исследований в широком круге социальных наук, так что для многих исследователей такой анализ соотносится именно с ними, а не с экономической наукой. Однако упомянутые выше «родители» нарративной экономической теории (Акерлоф, Шиллер и др.) смогли увидеть в нарративах то, что ранее специально не подчеркивалось, — это *источники мотивации*: «Человеческий разум создан так, чтобы мыслить в терминах нарративов, последовательностей событий с внутренней логикой и динамикой, которые предстают как единое целое. В свою очередь, большая часть человеческой мотивации проистекает из истории нашей жизни, истории, которую мы рассказываем себе и которая создает основу для мотивации» (Akerlof, Shiller, 2010. P. 51).

В нарративной экономической теории само понятие нарратива получило более широкое понимание, чем приведенное выше. Так, Шиллер писал: «Термином “нарратив” я обозначаю просто историю или просто выраженное объяснение событий, которые многие люди хотят затронуть в разговоре, или в новостях, или в социальных медиа, потому что они (нарративы) могут использоваться для стимулирования заинтересованности или эмоций других людей, и/или потому, что, как представляется, они развивают личный интерес... Я (и многие другие) вкладываю в этот термин такой смысл, что нарратив видится как драгоценный камень разговора и может принимать форму необычной или героической истории, или даже шутки» (Shiller, 2017. P. 968). При этом функция образования смыслов, выполняемая нарративами, остается за ними: «Термин „нарратив“ часто используется в качестве „истории“, какой-то последовательности событий. Однако слово это имеет и другой важный аспект. Нарратив — это рассказывание истории, которое придает ей смысл и значимость и зачастую направлено на то, чтобы преподать урок или извлечь мораль. Будучи сравнен с историей [story], нарратив может стать интерпретацией происходящих событий. Если говорить о нарративах в сфере экономики, нарратив может представлять собой протоэкономическую модель, доступную для понимания широкой общественности» (Shiller, 2019a. P. 477). Однако потом понятие нарратива становится почти всеобъемлющим: «История может быть также песней, шуткой, теорией, объяснением или планом, имеющим эмоциональное значение (emotional resonance)» (Shiller, 2019b. P. xi).

Соглашаясь с тем, что нарративы способны влиять на мотивацию экономических действий, мы считаем, что их основная роль в экономике — демонстрация осуществимости в определенных условиях некоторых действий, приводящих к определенным результатам. Другими словами, нарративы описывают альтернативы в задачах выбора, а *принятие* нарратива слушателем/читателем означает появление у него *причинного убеждения* (causal belief) в том, что, совершив указанное в нарративе действие, он получит результат (событие), о котором в нем

говорится. Тем самым нарративы — это источники информации, полезные при принятии решений (Garcia-Retamero et al., 2007; Spiegler, 2020), а именно решения относительно ограниченных ресурсов составляют предмет экономической науки: она «изучает человеческое поведение как отношение между целями и ограниченными средствами, имеющими альтернативное использование» (Robbins, 1935. P. 16).

Отсюда следует, что формирование и передача смыслов, выявление которых выступает конституирующей целью качественных исследований, не самые значимые функции нарративов в экономических исследованиях. По нашему мнению, «заигрывание» с формированием смыслов и представлением их в экономическом нарративном анализе явно преувеличивает значимость качественных исследований, пренебрегая их интерпретативной нацеленностью и отсутствием приемлемой строгости выводов. Примером здесь может служить ссылка Шиллера (Shiller, 2019b. P. xvi) на высказывание К. Боулдинга о том, что экономическая теория «создает мир, который она исследует» (Boulding, 1969. P. 3), поскольку вне контекста этой статьи цитату вполне можно принять за согласие с идеями социального конструктивизма, разделяемыми рядом социологов. Одновременно Шиллер справедливо говорит об использовании нарративов для «лучшего предсказания важных экономических событий» (Shiller, 2019b. P. xiii), что, как показано выше, полностью выходит за рамки качественных исследований.

Нарративный анализ в экономике далек по своим задачам от нарративного анализа в качественных исследованиях социологов, антропологов, сторонников организационного институционализма и др. Принципиальные отличия касаются и методов исследования: если в качественных исследованиях это интуитивные и индуктивные поиски смыслов и интерпретаций, то в количественных, к которым относятся и многие экономические теории, это измерения и выявление различных регулярностей. Охарактеризовать задачи количественных экономических исследований более конкретно вряд ли возможно, ведь постановка *новых* исследовательских задач — отличительная черта фундаментальных исследований. При этом источники первичных данных вполне могут совпадать: это различные тексты и результаты разнообразных интервью. Отметим, что одним из значимых источников нарративов в проведенных экономических исследованиях выступают данные интернета, которые ряд исследователей характеризует как весьма ненадежные, содержащие преднамеренные искажения, ложные сообщения (fake news) и т. п. Как представляется, интернет — это один из каналов связи, отличающийся от других, например научных журналов, средств массовой информации, официальных сообщений и т. д., высокой свободой доступа. Если для других каналов связи характерен допубликационный контроль качества сообщений, то для интернета он имеет постпубликационный характер². Отсюда и отличия в доле фейковых текстов в разных каналах связи. Заметим, что нам не удалось найти исследования, которые анализировали бы соотношение числа фейков и авторов сообщений, а не общие масштабы фейков

² Этот механизм в последнее время проникает и в научные журналы свободного доступа.

в разных каналах связи. Ведь очевидно, что число авторов сообщений, например, в бумажных газетах национального уровня, значительно меньше, чем число авторов сообщений в интернете. Поэтому «загрязненность» интернета может быть во многом преувеличенной.

Методика нарративного экономического анализа

При всем многообразии и непредсказуемости исследовательских задач нарративного анализа в экономике есть одна непреходящая, отличающаяся потенциально высокими затратами усилий, времени и финансов на ее решение: сбор первичных данных, характеризующих объект исследования. Для многих объектов такие данные собираются специализированными государственными, межгосударственными и частными организациями, а их базы в свободном или платном доступе предоставляются всем желающим. Однако для многих других объектов изучения такие базы никем не формируются, так что исследователи вынуждены заниматься сбором исходных данных самостоятельно. Нарративы, имеющие приведенную выше структуру (Czarniawska, 2004. P. 7–9), а не в их расширенном понимании, могут рассматриваться как важные источники данных о причинных связях, которые видят (или хотят видеть) экономические агенты в различных ситуациях. Именно эта информационная функция нарративов, по нашему мнению, наиболее значима, позволяет использовать динамику нарративов для предсказания тех или иных экономических событий, о чем говорит Шиллер (Shiller, 2019b. P. xiii).

При этом для некоторых видов экономической информации нарративы не просто значимые, а уникальные источники информации. В качестве примера рассмотрим так называемые предпринимательские сети. В основополагающей для изучения этих объектов статье П. Дубини и Х. Олдрича было предложено различать *персональные* сети, участниками которых являются индивиды, и *расширенные* сети, включающие отношения между коллективами. Первые «состоят из всех индивидов, с которыми предприниматель имеет прямые отношения... Для предпринимателей мы должны иметь в виду партнеров, поставщиков, потребителей, венчурных капиталистов, банкиров, других кредиторов, дистрибьюторов, торговые ассоциации и членов семьи» (Dubini, Aldrich, 1991. P. 307). Соответственно, в расширенные сети входят все организации и сообщества, с теми или иными участниками которых имеют связи или отношения какие-либо работники предпринимательской фирмы. Приведенное понимание персональных сетей разделяют и современные исследователи. Так, в: Anderson et al., 2005; Bratkovič, Antončić, 2016; Durda, Ključnikov, 2019; и др., отмечается, что поскольку предприниматели социально взаимодействуют со своими семьями, друзьями, поставщиками, потребителями и бизнес-партнерами, предпринимательские персональные сети тем самым являются комбинациями дружественных, деловых и родственных связей.

Указанные понятия, позволяя разделить личные и межорганизационные связи, относятся к периоду, когда предпринимательская фирма уже существует. Но для предпринимательства в целом и кон-

кретных предпринимателей типичны ситуации, когда они обнаруживают или создают возможности новых комбинаций ресурсов, однако нет ни рынка для продажи результатов такой комбинации, ни фирмы, которая ее трансформировала бы в желаемые результаты (Dew et al., 2008). При этом у предпринимателя имеется в наличии персональная сеть, состоящая из его родственников и личных знакомых, связи с которыми возникли до обнаружения новых возможностей. Такая сеть выступает фактором создания первой фирмы предпринимателя, а также последующих, необходимых для реализации других предпринимательских возможностей. Именно эти «первичные» личностные связи, как представляется, следовало бы именовать *персональными предпринимательскими сетями* (ППС), отмечая, что их состав может изменяться по мере накопления делового опыта.

В обществах (и локальных сообществах) ППС могут иметь разное значение для создания первых фирм и несовпадающую значимость типов участников. Как представляется, в странах с развитой инфраструктурой предпринимательства их значимость ниже, чем в странах, где рыночная экономика находится в стадии развития. Поэтому в развивающихся экономиках знания о ППС особенно важны, поскольку могут уточнить направления господдержки создания и развития упомянутой инфраструктуры.

Проблема заключается в том, что получение информации о ППС означает одновременно и получение персональных данных респондентов, что может вызвать их негативное отношение к прямым вопросам и отказ отвечать на них. В таких условиях рассказанная по собственной инициативе история создания первой фирмы оказывается достаточно надежным источником информации о ППС. Для получения и изучения таких историй была разработана и применена методика нарративного экономического анализа.

Особенностью предлагаемой нами методики является сочетание «расширенного» (нестромого) понимания нарративов Шиллера и «узкого» (и строгого) понимания, используемого в качественном анализе в виде двух последовательно реализуемых блоков. Для первого используется поиск частоты сочетаний различных терминов и выражений, встречающихся в интернете, для вторых — анализ историй, рассказанных непосредственно акторами изучаемых процессов или иных феноменов (в нашем случае — предпринимателями), как полученных в результате непосредственно проведенных интервью, так и найденных в интернете. «Прямые» интервью являются результатами бесед, проведенных в соответствии со специально разработанным вопросником, ориентированным на получение от респондентов информации, необходимой для исследования. «Выявленные» тексты интервью, проведенных обычно журналистами, анализируются не целиком: в них выделяются (кодируются) термины, заранее выработанные как исходя из существующей теории вопроса, так и из частотного анализа интернет-данных.

Характеризуя разработанную методику более детально, выделим в ней последовательность этапов.

1. Выявление на основе существующих исследований терминов и выражений, характеризующих исследуемый феномен.

2. Осуществление компьютерного поиска различных сочетаний терминов и выражений с оценкой частоты их встречаемости во всех источниках.

3. Исходя из соотношения частот встречаемости, выявление вариантов конкретного содержания четырех компонентов потенциальных нарративов (событие, действие, герой, сюжет) для построения вопросника для прямых интервью и кодировки (разметки) текстов нарративов, которые будут обнаружены в интернете.

4а. Проведение непосредственных интервью для получения нарративов;

4б. Поиск нарративов в интернете.

5. Проведение анализа собранных нарративов для выявления частот встречаемости вариантов содержания их компонентов и поиска возможных регулярностей, связей между ними и с факторами внешней среды.

6. Формулирование выводов из проведенного анализа.

Эта логика анализа имеет достаточно общий характер и не зависит от того, какой именно феномен является объектом нарративного экономического анализа, хотя результаты реализации каждого из этапов от этого, естественно, зависят. Поскольку цель этой логики — выявить данные, которые сложно получить другими способами, непосредственно в ее реализации проверяются гипотезы, которые исследователи могут высказывать относительно возможного (ожидаемого) содержания этих данных, а не гипотезы относительно поведения объектов исследования, о котором они стремятся получить информацию. Рассмотрим, как работает эта методика при изучении ППС.

Что показал нарративный анализ

Для осуществления этапа (2), исходя из упомянутой выше литературы по предпринимательству, были выбраны термины и выражения: *предприниматель / предпринимательство, успех, заслуженный успех* (и его грамматические варианты), *усилия принесли успех, усилия не принесли успеха, повезло, не повезло, тяжелый труд, без труда*. Их выбор был обусловлен необходимостью оценить восприятие предпринимательства в обществе. Непосредственно для выявления характера ППС были отобраны следующие выражения: *помогло государство, помогли друзья / друг, помогли родители / родственники, помогли односельчане, помогли власти города*.

Поскольку этап (2) включал поиски не только на русском языке, но и на китайском и английском, были использованы соответствующие переводы выбранных терминов и выражений (см. сноски в табл. 1).

Поскольку численность пользователей интернета на упомянутых языках ощутимо различается, абсолютные числа встречаемости найденных сочетаний³ ни о чем не говорят, значимы лишь их соотно-

³ Анализ не исчерпывается приведенными данными, однако ограниченность объема статьи не позволяет дать их полностью.

**Частота встречаемости сочетаний терминов и выражений
о предпринимательстве и его поддержке в интернете
на русском, китайском и английском языках**

№ п/п	Сочетание	Частота встречаемости		
		на русском языке	на китай- ском языке	на англий- ском языке
1	Предприниматель & успех	4 320 000	74 100 000	861 000 000
2	Предприниматель & «заслуженный успех/а/ом»	12 030	39 200 000 ^а	256 000
3	Предприниматель/ство & «тяжелый труд»	125 020	55 100 000 ^б	107 113 000 ^в
4	Предприниматель/ство & «без труда»	662 000	77 200 000 ^г	22 221 000 ^д
5	Предприниматель & «помогло государство»	3 870	22 800 000	3 018 400 ^е
6	Предприниматель & «помогли друзья/друг»	4580	48 800 000	33 013 000 ^ж
7	Предприниматель & «помогли родители/ родственники»	3880	184 900 000	12 800 000 ^з
8	Предприниматель & «помогли односельчане»	124	595 000	–
9	Предприниматель & «помогли власти города»	73	13 100 000	–

Примечание. Поиск проводился в ноябре 2022 – апреле 2023 г. Представленные в таблице числа ссылок менялись не только в разные дни, но и в течение одного дня, поэтому значение имеют лишь соотношения частот встречаемости упоминаний.

^а Предприниматель & «заслуженный успех/а/ом» = 企业家 获得成功.

^б Предприниматель/ство & «тяжелый труд» = 企业家/创业 努力工作.

^в Тяжелый труд = sweat; travail; plod; slavery; hard work; hard job; bull work; slog.

^г Предприниматель/ство & «без труда» = 企业家/企业 努力工作.

^д Без труда = without much of a hassle; like a charm; with ease; without effort; hands down; without a sweat; effortlessly.

^е Помогло государство = state support; government support; public support; government aid; public assistance.

^ж Помогли друзья/друг = friends & boost; befriending; pally; pally & help; matey; matey & help; homey; homey help; matey & pick-me-up; boost; friends & pick-me-up; matey & boost.

^з Помогли родители/родственники = parents & boost.

Источник: расчеты авторов.

шения внутри каждой языковой области. Кроме того, поскольку поиск охватил все содержание интернета, доступное поисковику Google⁴, эти соотношения характеризуют не оценки самих предпринимателей, а массовые представления, которые бытуют во всей совокупности текстов на названных языках, размещенных их авторами в сети и обнаруженных использованным поисковиком. Тем не менее эти массовые представления имеют значение, поскольку позволяют понять восприятие предпринимательства обществом, в котором используются названные языки, где живут и работают предприниматели, в том числе потенциальные. Кроме того, их можно непосредственно использовать для проверки гипотез относительно роли разных источников поддержки предпринимателей, которые по-разному сложились у участников проведенного исследования⁵.

Соотношение предпринимательского успеха вообще и оценивания его как заслуженного варьирует весьма значительно: в России второй меньше первого почти в 360 раз, в Китае – примерно в 1,9 раза,

⁴ Для поиска на китайском языке этот поисковик использовался в РФ.

⁵ Детальное описание проведенного исследования не входит в задачи данной статьи.

а в англоязычных странах — в 3363 раза. Иными словами, в Китае примерно половина предпринимательских достижений рассматривается как закономерное, заслуженное последствие действий предпринимателей, в отличие от других стран, где более значимой причиной успеха считаются иные факторы. Понимание в России предпринимательства как тяжелого труда встречается в 5 раз реже, чем как деятельности, происходящей «сама собой», в Китае — в 0,71 раза реже, а в англоязычных странах — в 4,8 раза *чаще*. Помощь государства везде находится на третьем месте (в англоязычных странах встречаемость на порядок меньше, чем других факторов помощи), но если в России и англоязычных странах на втором помощь друзей, то в Китае с отрывом на порядок — помощь родителей/родственников, частота упоминаний которой больше, чем сумма упоминаний других факторов.

Представленные данные позволили составить следующую ожидаемую структуру предпринимательских нарративов, отражающих создание первой фирмы.

1) Событие: создание фирмы.

Варианты:

— фирма не создается или оказывается неуспешной (вариант встречается редко, как правило, у предпринимателей, получивших широкую известность своими достижениями);

— фирма создается и успешна.

2) Действие: что делал и кто помогал.

Варианты:

— собственная идея предпринимателя;

— заимствованная идея;

— самостоятельные действия создателей-партнеров, их собственные ресурсы;

— поддержка родственников, друзей.

3) Герой: начинающий предприниматель.

Варианты:

— наличие опыта работы по найму;

— наличие предпринимательского опыта;

— наличие профессиональных навыков, знаний об организационно-управленческой или производственной деятельности;

— отсутствие опыта.

4) Сюжет: обращение к госорганам и частным фондам за поддержкой.

Варианты:

— к госорганам обращались и получили поддержку;

— к госорганам обращались и не получили поддержки;

— к госорганам не обращались;

— к частным инвесторам (фонды, бизнес-ангелы, венчурные инвесторы и т. п.) обращались и получили поддержку;

— к частным инвесторам обращались и не получили поддержки;

— к частным инвесторам не обращались.

Описанная структура проведения и интерпретации результатов интервью не универсальна и нацелена на решение определенных задач. Однако логика ее формирования, как представляется, может быть ис-

пользована и при применении нарративного анализа в исследованиях иных экономических проблем или феноменов.

Исходя из этой структуры было собрано 390 независимых фрагментов текстов о предпринимателях и интервью с предпринимателями:

– из них 340 – тексты о российских предпринимателях, из которых было отобрано 121 длинное и подробное интервью, среди них 24 проведено нами, а 97 найдено в интернете;

– 30 – интервью с европейскими и американскими предпринимателями (все найдены в интернете);

– 20 – интервью с китайскими предпринимателями (проведены нами).

В таблице 2 представлены результаты первичной обработки всех интервью предпринимателей для выявления общей частоты упоминания различных вариантов содержания таких тем опросов, как условия и причины создания или возникновения бизнеса, участники сетей, которые так или иначе участвовали в возникновении бизнеса, характер взаимодействия с государственными и муниципальными органами управления.

Т а б л и ц а 2

Общая частота упоминаний тем в предпринимательских нарративах

Тема	Варианты содержания	Частота, %
Возникновение бизнеса	С помощью родственников	15,0
	Реализация идеи	12,5
	После рождения ребенка	8,3
	С помощью друзей	5,8
	Работал в той же сфере	5,0
	Проблема, требующая решения	2,5
	Бизнес по наследству	2,5
	С помощью коллег	2,5
	После института	0,8
Участники предпринимательской сети	Партнер/компаньон/инвестор	25,8
	Социальные сети/форум	21,7
	Ассоциация предпринимателей, коллеги и конкуренты	20,8
	Родственники	17,5
	Финансовая организация/фонд	10,0
	Контрагенты	5,8
	Друзья/знакомые	4,2
	Отец/мать	4,2
Взаимодействие с государством	Помощь/позитив	6,7
	Нет поддержки/бесполезно	2,5
	Помеха/негатив	0,8
Взаимодействие с муниципальной властью	Участие в управлении муниципалитетом	5,0
	Участие в общественном совете	5,0
	Участие в инициативном бюджетировании	0,8

Источник: расчеты авторов.

Приведем в качестве примера некоторые результаты из интервью с российскими предпринимателями. Чаще всего, говоря о своем бизнесе, предприниматели упоминали партнера или инвестора (26%), причем иногда партнерами называли постоянных поставщиков и покупателей,

то есть контрагентов («партнеры есть, они работали с нами в течение двух лет»). Факт долгосрочного сотрудничества позволяет включить таких надежных клиентов в свою предпринимательскую сеть.

На втором месте по значимости общение на профессиональных форумах, в соцсетях и на других площадках (более 20% нарративов). Отмечают, что так формируется «партнерская, а не конкурентная среда», «братство». В целом сеть может быть устроена довольно сложно. Так, например, у фирмы, производящей продукты питания с пометкой «эко», это кафедры медицинского вуза (СИБГМУ), многочисленные компании на постоянном аутсорсинге (юридические, рекламные услуги). Фирма сотрудничает с областным союзом предпринимателей и Торгово-промышленной палатой РФ, а также с администрацией города Томска.

Многие предприниматели отметили пользу участия в различных бизнес-ассоциациях и общение с коллегами и конкурентами. Отношение к крупным бизнес-ассоциациям при этом неоднозначное: российские респонденты отмечают, что они увлекаются PR-мероприятиями и продвижением членов ассоциации, а развитие рынка в целом остается вне сферы их внимания.

Около 18% предпринимателей говорили о родственниках (чаще — «моя семья» или «мои родители»). В 15% случаев становление бизнеса происходило при помощи родственников, 3% респондентов получили бизнес по наследству от родителей; 9% упоминали помощь друзей и коллег, 5% до начала своего дела успели поработать в той же сфере и получить знания и связи, некоторые начали бизнес с нуля после рождения ребенка (8%) или реализовали собственную идею (13%).

Государство и власти в предпринимательских нарративах упоминаются нечасто, скорее в позитивном или нейтральном ключе (около 10% текстов). Если нет способа построить конструктивный диалог с органами власти, то предприниматель предпочтет не контактировать с ними: «Держаться подальше и от государства, и от бандитов. Работать на ничьей земле». Российские предприниматели отмечают расхождение между декларируемой на федеральном уровне и проводимой на местах политикой поддержки предпринимательства, а китайские говорят о государственной и местной поддержке исключительно позитивно. Межстрановые различия в понимании своей деятельности, ее задач, приоритетов функционирования и развития, а также условий создания и работы фирм отражены в таблицах 3–4.

ППС, проявляющиеся в помощи родственников, одноклассников, поддержке друзей, имеют весомое значение для роста предпринимательства как в России, так и в Китае, США и европейских странах. Тем не менее существуют различия в подходах к построению в этих странах сетевых взаимодействий. В Китае с предпринимательством связана особая философия, которая не ограничивается целью получить прибыль, а включает стремление реализовать социальные цели. В принятии решений о предпринимательской деятельности и личных предпочтениях в сетевых взаимодействиях велика роль родителей, особенно отца (во многих случаях эта роль имеет определяющий характер). Большую роль в установлении важных связей играют также ассоциации молодых предпринимателей и членство в Коммунистической партии Китая.

Т а б л и ц а 3

**Термины, наиболее часто упоминаемые предпринимателями
из России, Китая, США и Европы**

Россия	Упоминаний на 10 тыс. слов	Китай	Упоминаний на 10 тыс. слов	США и Европа	Упоминаний на 10 тыс. слов
Бизнес, компани, офис, проект, работа	127,4	Бизнес, компани, офис, проект, работа	118,9	Бизнес, компани, офис, проект, работа	75,3
Люди, человек	36,2	Время	46,0	Люди, человек	30,9
Время	22,5	Рынок, клиенты	36,1	Время	18,3
Рынок	16,3	Люди, человек	31,2	Рынок, клиенты	10,6
Деньги	10,6	Развитие	23,1	Продукт	10,3
Развитие	9,7	Менеджмент	20,8	Идея	7,0
Возможности	7,7	Деньги	13,0	Деньги	6,6
Продукт	6,4	Технологии, оборудование	11,5	Опыт	6,1
Идея	3,7	Отец	9,4	Возможности	5,7
Поддержка	3,7	Продукт	7,5	Проблемы	3,3
Партнеры	3,5	Персонал	7,0		
Опыт	3,1	Ответственность	6,0		

Источник: расчеты авторов.

Т а б л и ц а 4

**Частотный анализ упоминаний в интервью с предпринимателями
из России, Китая, США и Европы**

Категории	Понятие	Доля упоминаний, %		
		Россия	Китай	США и Европа
Предпринимательские сети	Друзья/знакомые	19	15	33
	Родственники	19	20	3
	Одноклассники/однокурсники	2	15	6
	Родители	9	35	15
	Партнер/компаньон/инвестор	4	20	91
	Соцсети	–	–	39
Факторы, способствующие открытию бизнеса	Окончание университета	7	25	9
	Поддержка друзей	2	30	18
	Поддержка родственников	–	25	9
	Реализация идей	2	5	70
Участие государства	Поддержка	2	10	–
	Создание барьеров	1	–	–
Социальное предпринимательство	Социальная активность бизнеса	3	70	6
Упоминание миссии	Цель, миссия, философия бизнеса	–	70	24

Источник: расчеты авторов.

Интервью с американскими и европейскими предпринимателями дают совершенно другую картину. Философия бизнеса в исследуемых нарративах близка к философии шумпетерианского предпринимателя, то есть ориентирована в первую очередь на инновации. В составе предпринимательской сети самое важное место принадлежит партнерам, чаще всего частным инвесторам, а не родственникам или однокласс-

никам. Социальные сети целенаправленно создаются, развиваются и используются для поиска клиентов и продвижения товаров.

Для российских предпринимателей лейтмотив почти всех нарративов можно кратко обобщить словами: «Быть предпринимателем в России очень сложно». Преобладающего подхода в проанализированных интервью нет, существуют разные способы развития сетей, но большинство предпринимателей считают самым важным построить долгосрочное сотрудничество с поставщиками и покупателями. Эти различия ясно свидетельствуют о том, что перенос инструментов, показавших свою высокую работоспособность в одной институциональной среде, в среду с иными формальными или неформальными институтами отнюдь не «обречен на успех». Необходимы специальный анализ факторов, которые обуславливают его продуктивность, и поиск ответов на вопрос, имеются ли такие факторы в среде, в которую встраиваются заимствуемые управленческие инструменты.

Заключение

Предложенная методика нарративного анализа в экономике как способа получения информации не единственно возможная. Кроме базовой методики, реализованной Шиллером (2017), несколько иные подходы к нарративному анализу в экономике представлены в: Яковлева, 2018; Машегов и др., 2020; Вольчик, 2022. Соединение в нашей методике широкой и узкой трактовок нарративов делает ее применимой при решении многих задач, предполагающих использование неколичественных данных при разработке вариантов принятия тех или иных решений, включая решения в сфере государственного управления. При этом сам факт опоры на нарративы не связан с качественными исследованиями, нарративы рассматриваются как источники информации, которую сложно получить иначе.

Список литературы / References

- Вольчик В. В. (2022). К вопросу о теории и методологии нарративной экономики // Вопросы теоретической экономики. № 3. С. 31–46. [Volchik V. V. (2022). To the issue of the theory and methodology of narrative economics. *Issues of Economic Theory*, No. 3, pp. 31–46. (In Russian).] https://doi.org/10.52342/2587-7666VTE_2022_3_31_46
- Машегов П. Н., Зайцев А. Г., Зенченко С. В. (2020). Инновационный нарратив как основа развития экономических систем // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. № 6. С. 125–132. [Mashegov P. N., Zaitsev A. G., Zenchenko S. V. (2020). Innovative narrative as a basis for the economic system development. *Newsletter of North-Caucasus Federal University*, No. 6, pp. 125–132. (In Russian).] <https://doi.org/10.37493/2307-907X.2020.6.16>
- Яковлева К. (2018). Оценка экономической активности на основе текстового анализа // Деньги и кредит. Т. 77, № 4. С. 26–41. [Yakovleva K. (2018). Text mining-based economic activity estimation. *Russian Journal of Money and Finance*, Vol. 77, No. 4, pp. 26–41. (In Russian).] <https://doi.org/10.31477/rjmf.201804.26>

- Akerlof G. A., Shiller R. J. (2010). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton: Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/j.ctv36mk90z>
- Akerlof G. A., Snower D. J. (2016). Bread and bullets. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 126B, pp. 58–71. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.021>
- Anderson A. R., Jack S. L., Dodd S. (2005). The role of family members in entrepreneurial networks: Beyond the boundaries of the family firm. *Family Business Review*, Vol. 18, No. 2, pp. 135–154. <https://doi.org/10.1111/j.1741-6248.2005.00037.x>
- Anderson J. R. (1991). The adaptive nature of human categorization. *Psychological Review*, Vol. 98, No. 3, pp. 409–429. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.3.409>
- Bargh J. A., Huang J. Y. (2014). The evolutionary unconscious: From ‘selfish genes’ to ‘selfish goals’. In: J. P. Forgas, E. Harmon-Jones (eds.). *Sydney symposium of social psychology. Motivation and its regulation: The control within*. New York: Psychology Press, pp. 35–54.
- Boring E. G. (1945). The use of operational definitions in science. *Psychological Review*, Vol. 52, No. 5, pp. 243–245. <https://doi.org/10.1037/h0054934>
- Boulding K. E. (1969). Economics as a moral science. *American Economic Review*, Vol. 59, No. 1, pp. 1–12.
- Bratkovič Kregar T., Antončič B. (2016). The relationship between the entrepreneur’s personal network multiplexity and firm growth. *Economic Research/Ekonomska Istraživanja*, Vol. 29, No. 1, pp. 1126–1135. <https://doi.org/10.1080/1331677X.2016.1211947>
- Bryman A. (1984). The debate about quantitative and qualitative research: A question of method or epistemology? *British Journal of Sociology*, Vol. 35, No. 1, pp. 78–92. <https://doi.org/10.2307/590553>
- Collier P. (2016). The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 126B, pp. 5–24. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.017>
- Czarniawska B. (2004). *Narratives in social science research. Introducing qualitative methods*. London: Sage Publications. <https://doi.org/10.4135/9781849209502>
- Dew N., Read S., Sarasvathy S. D., Wiltbank R. (2008). Outlines of a behavioral theory of the entrepreneurial firm. *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 66, No. 1, pp. 37–59. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2006.10.008>
- Dubini P., Aldrich H. E. (1991). Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, Vol. 6, No. 5, pp. 305–313. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(91\)90021-5](https://doi.org/10.1016/0883-9026(91)90021-5)
- Durda L., Ključnikov A. (2019). Social networks in entrepreneurial startups development. *Economics and Sociology*, Vol. 12, No. 3, pp. 192–208. <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2019/12-3/13>
- Garcia-Retamero R., Wallin A., Dieckmann A. (2007). Does causal knowledge help us be faster and more frugal in our decisions? *Memory & Cognition*, Vol. 35, No. 6, pp. 1399–1409. <https://doi.org/10.3758/BF03193610>
- Gioia D. A., Chittipeddi K. (1991). Sensemaking and sensegiving in strategic change initiation. *Strategic Management Journal*, Vol. 12, No. 6, pp. 433–448. <https://doi.org/10.1002/smj.4250120604>
- Goldman A. I. (2012). Theory of mind. In: E. Margolis, R. Samuels, S. P. Stich (eds.). *The Oxford handbook of philosophy of cognitive science*. Oxford: Oxford University Press, pp. 402–424. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195309799.013.0017>
- Greene J. C., Caracelli V. J., Graham W. F. (1989). Toward a conceptual framework for mixed-method evaluation designs. *Educational Evaluation and Policy Analysis*, Vol. 11, No. 3, pp. 255–274. <https://doi.org/10.3102/01623737011003255>
- Grodal S., Anteby M., Holm A. L. (2021). Achieving rigor in qualitative analysis: The role of active categorization in theory building. *Academy of Management Review*, Vol. 46, No. 3, pp. 591–612. <https://doi.org/10.5465/amr.2018.0482>

- Harrison R. L., Reilly T. M., Creswell J. W. (2020). Methodological rigor in mixed methods: An application in management studies. *Journal of Mixed Methods Research*, Vol. 14, No. 4, pp. 473–495. <https://doi.org/10.1177/1558689819900585>
- Jussim L. (2017). Précis of social perception and social reality: Why accuracy dominates bias and self-fulfilling prophecy. *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 40, No. e1, pp. 1–66. <https://doi.org/10.1017/S0140525X1500062X>
- Kaplan A. (1964). *The conduct of inquiry: Methodology for behavioral science*. San Francisco: Chandler Publishing.
- Lanka E., Lanka S., Rostron A., Singh P. (2021). Why we need qualitative research in management studies. *Revista de Administração Contemporânea*, Vol. 25, No. 2, article e200297. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2021200297.en>
- Lundberg G. A. (1942). Operational definitions in the social sciences. *American Journal of Sociology*, Vol. 47, No. 5, pp. 727–745. <https://doi.org/10.1086/219004>
- Mitchell W. C. (1925). Quantitative analysis in economic theory. *American Economic Review*, Vol. 15, No. 1, pp. 1–12.
- Newman I., Ridenour C. (1998). Qualitative-quantitative research: A false dichotomy. In: I. Newman, C. Ridenour. *Qualitative-quantitative research methodology: Exploring the interactive continuum*. Carbondale, IL: Southern Illinois University Press, pp. 1–12.
- Oatley K. (2008). The mind's flight simulator. *Psychologist*, Vol. 21, No. 12, pp. 1030–1032.
- Polkinghorne D. E. (1987). *Narrative knowing and the human sciences*. Albany, NY: State University of New York Press.
- Robbins L. (1935). *An essay on the nature and significance of economic science*. London: MacMillan and Co.
- Shiller R. J. (2017). Narrative economics. *American Economic Review*, Vol. 107, No. 4, pp. 967–1004. <https://doi.org/10.1257/aer.107.4.967>
- Shiller R. J. (2019a). Narratives about technology-induced job degradation then and now. *Journal of Policy Modeling*, Vol. 41, No. 3, pp. 477–488. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2019.03.015>
- Shiller R. J. (2019b). *Narrative economics: How stories go viral and drive major economic events*. Princeton, NJ: Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9780691189970>
- Spiegler R. (2020). Behavioral implications of causal misperceptions. *Annual Review of Economics*, Vol. 12, pp. 81–106. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-072219-111921>
- Spreng R. N., Mar R. A., Kim A. S. N. (2008). The common neural basis of autobiographical memory, prospection, navigation, theory of mind, and the default mode: A quantitative meta-analysis. *Journal of Cognitive Neuroscience*, Vol. 21, No. 3, pp. 489–510. <https://doi.org/10.1162/jocn.2008.21029>
- Stevens S. S. (1946). On the theory of scales of measurement. *Science*, Vol. 103, No. 2684, pp. 677–680. <https://doi.org/10.1126/science.103.2684.677>
- Summerfield C., de Lange F. P. (2014). Expectation in perceptual decision making: Neural and computational mechanisms. *Nature Reviews Neuroscience*, Vol. 15, pp. 745–756. <https://doi.org/10.1038/nrn3838>
- Suppes P., Zinnes J. (1963). Basic measurement theory. In: D. Luce, R. R. Bush, E. Galanter (eds.). *Handbook of mathematical psychology*, Vol. 1. Chichester: John Wiley & Sons. pp. 3–76.
- Turk-Browne N. B., Junge J. A., Scholl B. J. (2005). The automaticity of visual statistical learning. *Journal of Experimental Psychology: General*, Vol. 134, No. 4, pp. 552–564. <https://doi.org/10.1037/0096-3445.134.4.552>
- Walsh K. (2012). Quantitative vs qualitative research: A false dichotomy. *Journal of Research in Nursing*, Vol. 17, No. 1, pp. 9–11. <https://doi.org/10.1177/1744987111432053>
- Wimmer H., Perner J. (1983). Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, Vol. 13, No. 1, pp. 103–128. [https://doi.org/10.1016/0010-0277\(83\)90004-5](https://doi.org/10.1016/0010-0277(83)90004-5)

- Yilmaz K. (2013). Comparison of quantitative and qualitative research traditions: Epistemological, theoretical, and methodological differences. *European Journal of Education*, Vol. 48, No. 2, pp. 311–325. <https://doi.org/10.1111/ejed.12014>
- Zhao J., Al-Aidroos N., Turk-Browne N. B. (2013). Attention is spontaneously biased toward regularities. *Psychological Science*, Vol. 24, No. 5, pp. 667–677. <https://doi.org/10.1177/0956797612460407>
-

Methodology of the narrative analysis in economics: The case of the entrepreneurial networks

Vitaly L. Tambovtsev^{1,*}, Ekaterina V. Buzulukova¹,
Lilia A. Valitova¹, Junzhi Deng¹,
Daniil A. Sitkevich^{1,2}, Aizhana M. Turabaeva¹

Authors affiliation: ¹ Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia);
² Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia); * Corresponding author, email: tambovtsev@econ.msu.ru

The purpose of the article is to provide theoretical and empirical evidence that narrative analysis in economics is not an integral part of qualitative research and is quite compatible with the methodology of quantitative research. The development of methods for collecting and processing data is one of the significant directions in the development of both empirical and theoretical research in economics. Of particular importance to this direction is the consistent expansion of the consideration of social factors in the study of decision-making processes, both at the micro and macro levels. Narrative economics, which has emerged and developed in the last decade, is an integral part of this trend. The article proposes and substantiates a methodology for empirical analysis of narratives considered as sources of quantitative information used in decision making. This distinguishes it from the methods of narrative analysis used in qualitative research in the social sciences, although they are not always distinguished in the literature. The technique combines the search for the frequency of occurrence of various phrases on the Internet with interview analysis, which significantly reduces the time and effort required to search and analyze the necessary information about social factors. The effectiveness of the proposed methodology is tested on the example of the analysis of narratives that characterize personal entrepreneurial networks, no statistical information about which is collected, although the networks themselves play an important role in the formation of new small businesses. The presented results of the analysis show that the technique makes it possible to obtain useful quantitative data on such objects of economic research.

Keywords: quantitative research, qualitative research, narrative analysis, entrepreneurial networks.

JEL: C00, C80, L26.

Международная экономика

Членство России в ВТО: оценка воздействия на внешнюю торговлю

А. М. Калинин^{1,2}

¹ ООО «Бизнес решения»/SBS Consulting (Москва, Россия)

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

Рассматриваются некоторые последствия присоединения России к Всемирной торговой организации (ВТО). Если в период переговоров о вступлении в ВТО и в первые годы после вступления о его выгодах и издержках велась широкая дискуссия, то в дальнейшем фактические последствия почти не обсуждались. В работе оценено, насколько сбылись ожидания от вступления нашей страны в ВТО применительно к объемам торговых потоков. Исходя из анализа панельных данных о мировой торговле за 2000–2019 гг. (эконометрическая модель на основе гравитационной модели внешней торговли) установлено, что вступление в ВТО в конечном счете оказалось позитивным для российской внешней торговли, однако этот эффект был нивелирован ростом политической напряженности с 2014 г. Наиболее явные положительные экономические последствия от присоединения к ВТО для экспортеров товаров низких переделов. Справедлива критика участия в ВТО со стороны машиностроителей: хотя они оказываются среди бенефициаров, эффекты для экспорта и импорта сопоставимы.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, внешняя торговля, гравитационная модель.

JEL: F13.

В ходе длительных переговоров о вступлении Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2000-е годы шла широкая экспертная дискуссия. После присоединения к ВТО обсуждение возможных эффектов достигло своего апогея, появились как публицистические заметки, так и научно проработанные исследования,

Калинин Алексей Михайлович (kalinin_a@mail.ru), к. э. н., руководитель практики государственного консалтинга ООО «Бизнес решения»/SBS Consulting, доцент департамента прикладной экономики факультета экономических наук НИУ ВШЭ.

в которых рассматривались условия присоединения и последствия участия для экономики в целом или отдельных отраслей промышленности. Обзор этой дискуссии в СМИ изложен, в частности, в работе: Барсукова, Коробкова, 2014, авторы которой сделали вывод о противостоянии оптимистов-«пропагандистов», с одной стороны, и пессимистов-«практиков» — с другой. В дальнейшем оценке последствий членства в ВТО внимание почти не уделялось, за исключением критики из-за ограничений на проведение экономической политики и периодического внесения в парламент законопроектов, так и не доходивших до рассмотрения¹. Определенные итоги пятилетия подведены в работе: Сутырин, Колесов, 2017. Ее авторы сделали общий положительный вывод, но почти без количественных оценок.

Можно сказать, что к ВТО экономика и государство стали относиться как к составляющей внешних условий, изменить которую не представляется возможным, но, как и многие международные соглашения, не приносящей значимой пользы или катастрофического вреда. К тому же тарифная политика, один из основных предметов внешнеторговых соглашений, с развитием ЕАЭС стала предметом совместного ведения России и стран-партнеров (Белоруссии, Армении, Казахстана и Кыргызстана).

Резкое изменение внешнеполитических условий в 2022 г. с началом специальной военной операции РФ на Украине привело к пересмотру отношения государства к членству в ряде международных организаций. На фоне расширяющегося санкционного давления появились предложения о выходе из ВТО: очередной такой законопроект был внесен в Государственную думу РФ весной 2022 г.²

Десятилетний срок более чем достаточно, чтобы подвести итоги участия России в ВТО и оценить, были ли действительно достигнуты цели, которые ставились при вступлении в организацию, и каково на деле ее влияние на российскую экономику. С учетом масштаба объекта исследования предметом рассмотрения будут лишь некоторые последствия вступления нашей страны в ВТО. Мы попытаемся оценить, существовал ли положительный (или, возможно, отрицательный) эффект от членства в организации применительно к торговле товарами.

Объект исследования

В пояснительной записке к проекту Федерального закона «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля 1994 г.» доводы в пользу ратификации не приводились. Финансово-экономическое обоснование законопроекта содержало только информацию о расходах на обеспечение членства (единовременный и ежегодные взносы) и оценку сокращения поступле-

¹ В частности, законопроекты № 224499-7 (внесен 12.07.2017), № 317177-7 (17.11.2017), № 368090-7 (19.01.2018), № 439785-7 (11.04.2018), № 494210-7 (25.10.2021).

² Законопроект № 91393-8 (внесен 21.03.2022).

ний от ввозных и вывозных пошлин до 9 млрд долл. США с оговоркой о возможной компенсации потерь за счет увеличения объемов торговли. Доклад Рабочей группы по присоединению Российской Федерации к ВТО включал констатацию позиции России: с момента подачи заявки о присоединении сначала к ГАТТ, а затем к ВТО Российская Федерация старается превратить страну в лучшее, более конкурентное и вознаграждаемое место для работы и ведения бизнеса. Членство в ВТО соответствовало представлениям о «растущей взаимозависимости национальных экономик, глобальной интеграции рынков и взаимосвязи между торговыми потоками и инвестициями».

На странице Центра экспертизы ВТО Минэкономразвития России в настоящее время (весна 2023 г.) сохраняется сжатая декларация выгод от членства³. Выгоды и преимущества сгруппированы в следующие категории:

- выгоды для потребителей — снижение стоимости жизни, более широкий выбор товаров и услуг;

- экономические выгоды для страны — рост доходов бизнеса и государства, увеличение занятости, повышение эффективности внешнеэкономической деятельности;

- политические выгоды — защита от лоббирования, борьба с коррупцией;

- выгоды для взаимоотношений стран — обеспечение равных шансов всех участников и эффективный механизм разрешения споров, укрепление международной стабильности.

Из представленного набора ожидаемых выгод от вступления в ВТО мы выделяем только экономические. Рост доходов бизнеса может оцениваться исходя из выгоды внешнеэкономической деятельности для экспортеров и импортеров, но выделить влияние ВТО на положение российских компаний сложно. Оценить последствия вступления в ВТО для внешнеэкономической деятельности, опираясь на динамику показателей экспорта и импорта, можно, тем более что темпы роста доходов государства вследствие расширения объема торговли превышают темпы сокращения ставок таможенных пошлин. Поскольку основным предметом мировой торговли являются экспорт и импорт товаров, именно на них мы и сосредоточимся. Экспорт и импорт услуг остаются вне рассмотрения. Это, разумеется, не значит, что экономические эффекты от участия в ВТО сводятся только к товарным рынкам, тем более что условия в сфере услуг (например, финансовых и банковских) были важной темой переговоров о присоединении России к ВТО.

Обсуждение выгод от ВТО в литературе

Теоретическая выгода ВТО как инструмента отмены тарифных барьеров и снижения издержек интуитивно понятна и, как правило, не оспаривается: в идеальных условиях совершенно конкурентной мировой экономики, свободной от провалов рынка, тарифы искажают рыночное

³ <https://wto.ru/about-WTO/advantages-of-the-WTO-trading-system>

равновесие и ведут к потерям «мертвого груза». Отказ от их применения приводит к росту эффективности. Эмпирическое подтверждение выгоды ВТО остается предметом исследований. Как правило, для оценки глобальных эффектов используется так называемая гравитационная модель (зависимость объема торговли от расстояния между странами и их взаимных размеров), дополняемая фиктивной (dummy) переменной, отражающей членство в ВТО одного или двух участников торговли, и другими переменными, позволяющими преодолеть проблему одновременного воздействия на торговлю разных факторов.

Одним из первых сомнения в наличии статистически значимого эффекта для мировой торговли выразил А. Роуз (Rose, 2004). Позднее А. Субраманиян и Ш. Вей (Subramanian, Wei, 2007) обратили внимание на то, что хотя ВТО сама по себе оказывает существенное позитивное влияние на международную торговлю (до 120% дополнительного торгового оборота, или 8 трлн долл. США в 2000 г.), оно распределяется между участниками неравномерно. На основе гравитационной модели международной торговли авторы сделали следующие выводы. Во-первых, промышленно развитые страны активнее, чем развивающиеся, участвовали во взаимных торговых переговорах и объемы их торговли выросли в большей степени. Во-вторых, двусторонняя торговля росла быстрее, когда оба партнера проводили либерализацию ее условий, в отличие от односторонних уступок. В-третьих, в секторах, где либерализации условий торговли не происходило, ее роста не было.

Т. Эйхер и К. Хенн (Eicher, Henn, 2011), опираясь на эти и другие исследования, обратили внимание на то, что влияние двусторонних соглашений о свободной торговле (Preferential trade agreements) значительно превышает эффект собственно членства в ВТО. Воздействие последнего в целом на торговые потоки статистически незначимо, а соглашения дают сильные, но не равномерные эффекты. При этом членство в ВТО увеличивает торговлю между ближайшими развивающимися странами: трансграничная торговля становится более выгодной и замещает поставки на большие расстояния. Кроме того, страны, которые активно вели переговоры о сокращении тарифов до вступления в ВТО, в дальнейшем получили значительный положительный эффект от членства в организации.

Своеобразным ответом на выводы о большем эффекте двух- и многосторонних соглашений по сравнению с членством в ВТО стало исследование П. Дутта (Dutt, 2020). Консенсус о незначительном или скромном влиянии ВТО он объяснял значительным лагом эффектов: было выявлено, что выгоды от ВТО почти монотонно увеличиваются со временем. Разделив торговые соглашения на категории, Дутт показал, что долгосрочные последствия членства в ВТО превосходят эффекты двух- и многосторонних соглашений, хотя масштабы первых уступают результатам глубокой экономической интеграции (таможенных союзов, общих рынков и др.). При этом участие в ВТО постепенно раздвигает как экстенсивные (число экспортеров), так и интенсивные (экспорт на одного экспортера) границы торговли. Заметим, что эффективность двух- и многосторонних соглашений в целом, по оценкам Т. Коля (Kohl, 2014), ограничивается потенциальным увеличением объемов

торговли не более чем на 50%, при этом больше половины заключенных в мире соглашений не оказали воздействия на нее.

Согласно результатам исследования Л. Сукара (Soukar, 2019), наибольшую выгоду от ВТО получают развивающиеся страны, богатые природными ресурсами. Одновременно двусторонние соглашения и региональные интеграционные проекты приносят выгоду развитым (non-emerging) странам с хорошим ресурсным обеспечением. При этом региональная интеграция эффективна для любых бедных ресурсами стран. Обобщенная система преференций больше подходит для развитых стран и их рынков. Наконец, присоединение к ВТО само по себе не увеличивает объемы торговли природными ресурсами.

М. дос Рейс с соавторами (dos Reis et al., 2021) на данных за 1995–2014 гг. о внешней торговле 133 стран с помощью гравитационной модели и пуассоновского метода псевдомаксимального правдоподобия оценили эффекты от вступления ВТО для новых (вступающих) стран. Выяснилось, что оно благоприятно сказывается на внешней торговле, однако выгоды очень неравномерно распределяются между развитыми и развивающимися странами, а также между секторами (отраслями) экономики. Как и в более ранних исследованиях, отмечена бóльшая выгодность ВТО для развитых стран. Тем не менее не выявлено положительное влияние ВТО на торговлю промышленными товарами и продукцией легкой промышленности (текстиль) для новых членов.

В российском исследовании к пятилетию участия России в ВТО (Сутырин, Колесов, 2017) на основе данных UNCTAD по 29 присоединившимся к ВТО странам и значительному набору показателей не удалось выявить ярко выраженный доминирующий тренд по отношению не только ко всей совокупности рассматриваемых показателей, но и к большинству отдельно взятых индикаторов.

На основе имеющихся исследований можно предположить, что выгода именно от членства в ВТО по сравнению с другими действиями, направленными на развитие международной торговли, такими как участие в двусторонних или региональных соглашениях, не очевидна. Само по себе членство в данной организации не обязательно приносит значимые преимущества.

Период анализа и используемые данные

Россия присоединилась к ВТО в 2012 г. С учетом неизбежного временного лага результаты присоединения должны были бы ощущаться не ранее 2014–2015 гг. Однако на этот период пришелся политико-экономический кризис, ставший следствием событий на Украине и вхождения республики Крым и г. Севастополь в состав Российской Федерации. Хотя экономические санкции, введенные против России, не затронули непосредственно сельское хозяйство и большинство отраслей промышленности и носили преимущественно финансовый характер, они все же повлияли на сотрудничество в сфере энергетики и, по крайней мере в первые месяцы, привели к осторожному отношению европейских и американских контрагентов к продолжению или

расширению сотрудничества с российскими партнерами. Кроме того, ответные меры в сфере агропромышленного комплекса (контрсанкции), предполагавшие запрет на поставки сельхозпродукции из ЕС, существенно воздействовали на объем и структуру внешней торговли. В дальнейшем на динамику внешнеторговых отношений оказывали влияние сначала процессы импортозамещения (как декларативные, так и фактически происходившие), а затем — резко возросшая активность государства по поддержке экспорта. Очередное введение санкций против российской экономики за вмешательство в американские выборы (акт CAATSA, 2017–2018 гг.) также могло негативно сказаться на российской внешней торговле. В результате выделить «чистый» эффект ВТО в любой год рассматриваемого периода непросто.

Период анализа последствий присоединения России к ВТО можно ограничить 2019 г. Мировая торговля в 2020–2021 гг. находилась под влиянием пандемии COVID-2019, а события 2022 г. с угрозой практически полной заморозки торговых отношений с США, Великобританией, ЕС и другими странами, поддержавшими введенные против РФ санкции, ознаменовали новый период позиционирования России в мировой торговле.

Рассмотрим данные о внешней торговле Российской Федерации товарами и услугами. Они не демонстрируют стабильной динамики ни по экспорту, ни по импорту (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Общие показатели внешней торговли РФ

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Млрд долл. США, в фактических ценах</i>											
Экспорт товаров и услуг	301,7	397,1	516,7	524,7	526,0	497,4	343,5	285,7	357,8	450,3	424,3
Импорт товаров и услуг	167,3	228,9	305,8	317,3	315,3	287,1	182,9	182,4	227,5	238,7	244,6
Оборот внешней торговли	469,0	626,0	822,5	842,0	841,3	784,4	526,4	468,1	585,2	689,0	668,8
<i>Индекс физического объема экспорта и импорта товаров и услуг, % к предыдущему году</i>											
Экспорт товаров и услуг	95,3	107,0	100,3	101,4	104,6	100,5	103,7	103,2	105,0	105,6	100,7
Импорт товаров и услуг	69,6	125,8	120,3	109,7	103,5	92,7	75,0	96,3	117,3	102,7	103,1

Источник: Росстат.

На стоимостные объемы внешней торговли РФ существенно воздействуют колебания мировых цен, особенно на энергоресурсы, металлы и удобрения, а также валютных курсов. Влияет на динамику внешней торговли и ситуация в российской экономике, поэтому однозначно относить замедление прироста, а затем и уменьшение импорта в 2013–2016 гг. к результатам вступления в ВТО нельзя. Иначе общие

цифры товарооборота наводят на парадоксальный вывод: за присоединением к организации последовало не расширение, а сокращение внешней торговли, причем начавшееся уже в 2013 г., до введения первых санкций против РФ в 2014 г.

Значит ли это, что присоединение к ВТО не оказало влияния на динамику российской внешней торговли, этот эффект существовал, но был мал относительно воздействия других факторов или членство в ВТО вообще отрицательно сказалось на российской внешней торговле? Для ответа на эти вопросы, используя опыт оценки эффекта ВТО в научной литературе, обратимся к гравитационной модели внешней торговли и к анализу влияния членства в организации на основе панельных данных об объемах импорта и экспорта товаров по отдельным странам.

Спецификация модели

Источником данных служит база World Integrated Trade Solution (WITS) Всемирного банка⁴. Сведения в ней представлены по всем странам в американских долларах. В качестве периода наблюдения выбраны 2000–2019 гг., то есть после завершения кризиса 1998–1999 гг. в России и до последнего года перед пандемией COVID-19 включительно. Во всех случаях речь идет об экспорте из России или импорте в Россию.

Применяемый набор данных представляет собой панель по 238 странам и иным образованиям (база данных включает, помимо государств, также обособленные территории и непризнанные государства; элемент «мир в целом» из рассмотрения исключен) с отдельным рассмотрением экспорта и импорта для семи категорий продукции:

- продукты и напитки (Food and beverages);
- сырье и материалы (Industrial supplies);
- топливо и ГСМ (Fuels and lubricants);
- машины и оборудование, кроме транспорта (Capital goods, except transport equipment and parts and accessories thereof);
- транспортные средства и запчасти (Transport equipment and parts and accessories thereof);
- потребительские товары (Consumer goods);
- прочее.

Первоначально рассматриваемая панель не сбалансирована: для отдельной страны, товарной группы и потока (экспорт или импорт) в конкретный год может не быть данных или объем торговли будет составлять 0. Не имея возможности разделить эти случаи, мы изначально выполняли моделирование по полному перечню стран, не исключая рядов данных, содержащих нули в отдельные годы. При переходе к логарифмам панель становится сбалансированной в силу невозможности использовать логарифмы нулевых значений. В рамках модели предполагается, что объем торговли между странами (зависи-

⁴ <https://wits.worldbank.org>

мая переменная, в тыс. долл.) определяется некоторым базовым значением (константой для пары стран) и дополнительным воздействием, иллюстрируемым следующими объясняющими переменными:

- территориальная близость – наличие общей границы или коротких морских маршрутов (*BORDER*);
- применение Россией в отношении страны-партнера Всеобщей системы преференций в пользу развивающихся стран⁵ (*GSP*);
- наличие двустороннего соглашения о свободной торговле между Россией и страной-партнером (*RTA*)⁶;
- одновременное членство России и страны-партнера в ВТО (*WTO*);
- членство страны-партнера в ЕАЭС (*EAES*);
- поддержка страной санкций против Российской Федерации (*SANC*, с 2014 г.), отдельно учитывалось усиление в США санкционного режима с 2018 г. (акт *CAATSA* 2017 г., только 2018–2019 гг., только для США).

Зависимая переменная при первоначальном анализе взята в абсолютном выражении и в логарифмах: мы заведомо не знаем, какой вид примет зависимость от объясняющих, но пытаемся найти доказательства ее существования. Все объясняющие переменные фиктивные, принимают значение 1, если соответствующий критерий выполняется в данном году для данного торгового партнера, и 0 в ином случае.

Анализ панельных данных осуществлялся при помощи моделей со случайными и фиксированными эффектами с использованием программы Gretl. Модель с фиксированными эффектами для панельных данных оценивалась при помощи МНК, модель со случайными эффектами – ОМНК (GLS). Хотя исходя из состава коэффициентов и характера мировой торговли можно было предсказать наличие фиксированных страновых эффектов (вряд ли отличия в торговле между государствами характеризуются случайными искажениями), мы сначала строили модели со случайными эффектами, а затем на основе результатов теста Хаусмана делали вывод о предпочтительности случайных или фиксированных эффектов.

Предлагаемая спецификация модели опирается на спецификацию дос Рейса и др. (dos Reis et al., 2021), но с некоторыми отличиями. Так, в упомянутой работе использован следующий вид модели:

$$m_{ij,t} = \exp(\alpha_{ij} + \alpha_{i,t} + \alpha_{j,t} + \varphi GSP_{ij,t} + \Phi GSP_{jij,t} + \gamma RTA_{ij,t} + \delta WTO_{ij,t}) + \varepsilon_{ij,t}, \quad (1)$$

где: $m_{ij,t}$ – объем импорта в стране i из экспортера j ; α_{ij} и $\alpha_{i,t}$ – фиксированные эффекты для импортера и экспортера, а также для периода времени; $\varphi GSP_{ij,t}$ и $GSP_{jij,t}$ – фиктивные переменные, принимающие значение 1, если одна из сторон (экспортер или импортер) является бенефициаром режима Всеобщей системы преференций; $RTA_{ij,t}$ – фиктивная переменная, равная 1, если между сторонами действует

⁵ <https://unctad.org/topic/trade-agreements/generalized-system-of-preferences>

⁶ https://www.economy.gov.ru/material/departments/d11/soglasheniya_o_svobodnoy_torgovle

региональное торговое соглашение; $\delta WTO_{ij,t}$ — фиктивная переменная, равная 1 при обоюдном членстве стран в ВТО в отсутствие других соглашений или преференциальных режимов; $\varphi, \Phi, \gamma, \delta$ — оцениваемые параметры регрессии.

В нашем случае для логарифмического представления с фиксированными эффектами модель имеет вид:

$$Q_{i,t} = \exp(\alpha_i + \alpha_{i,t} + \beta_1 RTA_{i,t} + \beta_2 WTO_{i,t} + \beta_3 EAES_{i,t} + \beta_4 SANC_{i,t} + \beta_5 CAATSA_{i,t}) + \varepsilon_{ij,t}, \quad (2)$$

где: $Q_{i,t}$ — торговый поток между Россией и страной i (товарооборот, экспорт или импорт); α_i и $\alpha_{i,t}$ — фиксированные эффекты для соответствующего партнера России и периода времени; $SANC_{i,t}$ — фиктивная переменная, равная 1, если торговый партнер присоединился к антироссийским санкциям с 2014 г.; $CAATSA_{i,t}$ — фиктивная переменная, равная 1 для США с 2018 г.; $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$ — оцениваемые параметры регрессии; остальные обозначения соответствуют представленным выше.

Для линейного представления со случайными эффектами модель выглядит следующим образом:

$$Q_{i,t} = \mu_i + \gamma_1 BORDER_i + \gamma_2 GSP_{i,t} + \gamma_3 RTA_{i,t} + \gamma_4 WTO_{i,t} + \gamma_5 EAES_{i,t} + \gamma_6 SANC_{i,t} + \gamma_7 CAATSA_{i,t} + \varepsilon_{ij,t}, \quad (3)$$

где: μ_i — (ненаблюдаемый) случайный эффект; $BORDER_i$ — фиктивная переменная наличия общей границы или короткого морского маршрута; $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \gamma_4, \gamma_5, \gamma_6, \gamma_7$ — оцениваемые параметры регрессии; остальные обозначения соответствуют представленным выше.

Модели с фиксированными эффектами в линейном виде и со случайными эффектами в логарифмическом виде строились аналогичным образом. Заметим, что с точки зрения используемых коэффициентов мы берем простейшую форму модели без учета взаимного размера стран и других факторов, часто используемых в таких случаях. Как отмечается в работе: Апокин и др., 2017, стандартная спецификация гравитационной модели представляет собой зависимость торговых потоков от ВВП, расстояния между странами и набора дополнительных переменных (наличия общих границ, языковых различий, тарифов и др.), в том числе фиктивной переменной, отвечающей за интеграцию. Такие модели также используют для оценки влияния членства в ВТО на торговлю конкретной страны (в частности, для Иордании см.: Vino et al., 2014). Взаимные характеристики государств в нашем случае останутся в составе фиксированного эффекта, а детализация до учета расстояний и, скажем, конкретных регионов России (как, например, в работе: Каукин, Идрисов, 2013) на доступных данных невозможна. Поскольку стоит задача оценить влияние торгового соглашения, а не определить оптимальные уровни торговли, упрощение представляется оправданным. К тому же соотношение размеров стран с точки зрения ВВП относительно неизменно, значит, в модели с фиксированными эффектами переменная размера страны будет исключена из рассмотрения как постоянная на всем анализируемом периоде.

Гравитационные модели имеют недостаток (см.: Могилат, Сальников, 2015): высокая волатильность оценок вклада интеграции в прирост объемов торговли. Это требует учета и описания набора контрольных факторов в уравнении регрессии, структурных особенностей выборки, а также возможного применения продвинутых методов оценивания. К сожалению, мы не можем использовать наиболее перспективный метод оценивания — метод Пуассона (Poisson Pseudo Maximum Likelihood, PPML) из-за функционала программного пакета *Gretl*, поэтому ограничиваемся более распространенными методами для панельных данных на основе МНК и ОМНК, строим модели отдельно по товарным группам и уделяем внимание устойчивости полученных оценок.

Так как сведения о торговле приводятся в базе WITS в текущих ценах, а ситуация на мировом рынке со временем меняется, модели строились сначала для представленного выше набора переменных, а затем — в расширенном виде, с фиктивными переменными для всех наблюдаемых периодов, кроме первого (переменная принимает значение 1 для соответствующего года и 0 для любого иного; значение 0 у всех переменных соответствует первому периоду, 2000 г.). Поскольку расширенный вид модели (с фиктивными переменными времени) позволял избежать ложных выводов о значимости коэффициентов при главных переменных, при оценке результатов он считался основным.

Последовательность и результаты моделирования

Моделирование в логарифмах оказалось более результативным, чем в абсолютных значениях: количество значимых переменных и уровень значимости для большинства моделей в логарифмическом виде были выше. Далее речь будет идти именно о зависимостях относительно логарифма объема торговли (оборота, экспорта или импорта).

Переменная *BORDER* в моделях со случайными эффектами значима для всех групп товаров и товарных потоков, кроме экспорта группы 7 (прочие товары). Заметим, что пространственная близость (*BORDER*) имеет положительное влияние и наибольшую величину значений из всех переменных. Это подтверждает идею гравитационной модели внешней торговли. В моделях с фиксированными эффектами переменные *BORDER* и *GSP* не используются, так как постоянны для всех периодов.

Тест Хаусмана показал предпочтительность моделей с фиксированными эффектами во всех случаях, кроме экспорта и импорта групп 3 (топливо и ГСМ) и 7 (прочие товары). Соответствующие значения вероятности (*p-value*) по группе 3 составили 0,07 для экспорта и 0,37 для импорта, а по группе 7 — 0,363 и 0,052 соответственно. Таким образом, подтвердилось предположение о наличии постоянных эффектов, обусловленных особенностями страны-партнера и не меняющихся со временем.

Все модели характеризуются некоторым уровнем автокорреляции остатков (статистика Дарбина—Уотсона в диапазоне 0,67–1,25). Так

как мы не стремимся подобрать наиболее точную модель, этот недостаток принимаем как данность.

Тест Вальда подтвердил наличие временных эффектов для всех моделей (p -value не выше 0,002 для экспорта группы 7) и справедливость использования фиктивных переменных для всех наблюдаемых периодов. Практически все переменные времени были значимыми, кроме моделей для экспорта групп 5 (транспорт) и 7 (прочие товары), где количество значимых переменных времени ограничивалось 4–5 периодами.

Все модели характеризуются гетероскедастичностью, для уменьшения которой были построены и взяты за основу при обсуждении результатов аналогичные модели с робастными случайными ошибками. Значения переменных и их уровни значимости для логарифма внешне-торгового оборота в целом приведены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

Результаты моделирования для логарифма оборота внешней торговли

Объясняющая переменная	Значение	p -value
<i>const</i> (константа)	8,67***	< 0,0001
<i>RTA</i> (двустороннее соглашение)	-0,40**	0,0230
<i>WTO</i> (членство в ВТО)	0,69**	0,0101
<i>EAES</i> (членство в ЕАЭС)	0,22	0,2699
<i>SANC</i> (поддержка санкций)	-0,68***	< 0,0001
<i>CAATSA</i> (санкции США)	0,02	0,7978
LSDV R^2	0,91	
Within R^2	0,14	
Совместный тест Вальда на фиктивные переменные времени (нулевая гипотеза: нет временных эффектов)	189,834	3,54079e ⁻³⁰

Примечание. Модель с фиксированными эффектами и переменными на временные периоды, робастные случайные ошибки; *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты автора.

Знаки при объясняющих переменных (с достаточным уровнем значимости) соответствуют ожиданиям, кроме переменной *RTA*. Полученная значимость переменной *WTO* при незначимости переменной *EAES* заслуживает обсуждения. Множественные торговые соглашения могут поглощать эффекты друг друга, на что обратили внимание М. Бюссе и С. Грёнинг (Busse, Gröning, 2012) применительно к внешней торговле Иордании: значимое и устойчивое влияние ВТО в ее случае не выявлено из-за многосторонних соглашений и преференциальных режимов. Отрицательный знак для региональных и двусторонних торговых соглашений может быть связан с поглощением эффекта другими договорами и соглашениями, или с сокращением стоимостного объема торговли вследствие упразднения пошлин и тарифов (снижение стоимости), или с формальностью соглашений. На это, в частности, указывает преимущественная незначимость переменной *RTA* для большинства моделей на уровне товарных групп: везде, кроме импорта товаров групп 1 (продукты питания), 2 (материалы и комплектующие) и 6 (потребительские товары). Необычная отрицательная величина коэффициента при переменной *RTA* сохраняется и при исключении из выборки Украины, формально пользующейся

привилегиями членства в СНГ, хотя при этом влияние сокращается, а уровень значимости снижается. Так, для оборота в целом значение меняется с $-0,40$ до $-0,30$, а уровень значимости снижается до 10%.

Распределение знаков при объясняющих переменных сохраняется для подавляющего большинства построенных моделей. Обсуждение полученных значений и их структуры требует отдельного рассмотрения, поэтому ниже мы остановимся именно на эффектах от членства в ВТО и замечаниях об устойчивости полученных результатов.

Значимая положительная величина коэффициента при переменной *WTO* свидетельствует о том, что членство в организации положительно воздействовало на внешнюю торговлю РФ. Так как зависимой переменной выступает логарифм торгового потока, коэффициент показывает, насколько увеличивается его объем относительно отсутствия влияния данной переменной.

Величины и уровни значимости по отдельным группам товаров и товарным потокам (модель с фиксированными эффектами и фиктивными переменными для наблюдаемых периодов) представлены в таблице 3. Они позволяют в том числе оценить устойчивость полученных результатов.

Т а б л и ц а 3

Результаты моделирования: характеристики коэффициента при переменной *WTO* по группам товаров

Товарная группа	Экспорт		Импорт	
	коэффициент	<i>p</i> -value	коэффициент	<i>p</i> -value
1. Продукты и напитки	1,09***	<0,0001	-0,34	0,3123
2. Сырье и материалы	0,75**	0,0188	0,46	0,1625
3. Топливо и ГСМ	1,17	0,1024	0,86	0,4863
4. Машины и оборудование, кроме транспорта	0,75***	0,0015	0,91***	0,0031
5. Транспортные средства и запчасти	0,58	0,1110	0,90**	0,0247
6. Потребительские товары	-0,03	0,9105	0,65*	0,0504
7. Прочие товары	-0,68	0,5400	0,34	0,6908
Всего по всем группам	0,90***	0,0026	0,30	0,1909

Примечание. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты автора.

С учетом результатов теста Хаусмана значения коэффициента при переменной *WTO* в моделях со случайными эффектами для экспорта и импорта группы 3 (топливо и ГСМ) составили 1,20 (*p*-value 0,078) и 0,91 (*p*-value 0,4322) соответственно. Результаты моделей со случайными эффектами близки и не противоречат результатам моделей с фиксированными эффектами. При использовании робастных ошибок по сравнению с ранее построенными моделями знаки коэффициентов при переменной *WTO* не поменялись, но в совокупности с фиктивными переменными временных периодов существенно снизилась значимость коэффициентов.

Близость значений коэффициентов при переменных *WTO* и *SANC* в модели для товарооборота в целом выступает частным случаем для

приведенной спецификации. Для отдельных товарных групп и товарных потоков модули значений коэффициентов при переменной *SANC*, при значимости обеих переменных, оказывались, как правило, меньше, чем при переменной *WTO*. Исключение переменной *SANC* не приводило к незначимости последней. В целом полученные близкие значения коэффициентов можно трактовать следующим образом: ухудшение отношений РФ и западных стран практически полностью нивелировало эффект от участия России в ВТО.

О положительном эффекте от членства в ВТО можно в большей степени говорить применительно к экспорту продукции низких переделов, чем потребительских товаров. Ситуация с импортом противоположная: членство России в ВТО способствовало некоторому увеличению импорта транспортных средств и потребительской продукции. По-видимому, это связано со структурой российского экспорта и импорта. Так, доля потребительских товаров в российском экспорте сравнительно невелика, а тарифные барьеры в отношении высокотехнологичной продукции играют в последние годы второстепенную роль на фоне нетарифного регулирования, не охватываемого требованиями ВТО.

Единственная категория товаров, где переменная *WTO* оказывается значимой и для экспорта, и для импорта, — продукция машиностроения, причем воздействие на импорт больше, чем на экспорт. Российские производители высокотехнологичной продукции, исходя из модели, выиграли от упрощения доступа на зарубежные рынки, однако конкуренция со стороны импорта машин и оборудования также возросла.

Выводы

Вступление России в ВТО принесло пользу нашей стране, однако и возражения относительно целесообразности присоединения к этой организации оказались во многом справедливыми. Наиболее явными стали положительные экономические последствия для производителей-экспортеров. При всей незаметности эффекта ВТО на обобщенных данных торговой статистики, он, по-видимому, существует, хотя и был почти полностью нивелирован с началом политического противостояния России и западных стран. Положительные последствия участия нашей страны в ВТО практически неразличимы на фоне других факторов, влияющих на развитие российской экономики и мировой торговли.

Можно отчасти согласиться с утверждениями, что основными бенефициарами присоединения России к ВТО стали производители массовой продукции отечественного экспорта, а высокотехнологичные отрасли и производители потребительской продукции в отсутствие тарифной защиты столкнулись с ростом конкуренции со стороны зарубежных компаний. Высокотехнологичные производители машиностроительной продукции также выиграли от присоединения к ВТО, однако их выигрыш компенсировался ростом импорта этой категории товаров и возросшей конкуренцией на внутреннем рынке. Неслучайно в России

возникла потребность в проведении самостоятельной промышленной политики, что привело к принятию соответствующего федерального закона в 2014 г. и к разработке мер поддержки производителей.

Предпринимать шаги по выходу из ВТО в современных условиях, даже с учетом фактического ограничения торговых отношений с западным миром, представляется неправильным. В то же время необходимо активизировать усилия по применению инструментов ВТО в российских интересах и более того — реформированию организации в интересах ее членов — развивающихся стран. Наше государство должно отстаивать позиции РФ в мировой торговле и препятствовать использованию экономических инструментов в политических целях.

Список литературы/References

- Апокин А., Гнидченко А., Сабельникова Е. (2017). Потенциал импортозамещения и выгоды от экономической интеграции: дезагрегированные оценки // Экономическая политика. Т. 12, № 2. С. 44–71. [Apokin A., Gnidchenko A., Sabelnikova E. (2017). Import substitution potential and gains from economic integration: Disaggregated estimations. *Ekonomicheskaya Politika*, Vol. 12, No. 2, pp. 44–71. (In Russian).] <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2017-2-02>
- Барсукова С. Ю., Коробкова А. Д. (2014). Вступление России в ВТО в зеркале российских печатных СМИ // Экономическая социология. Т. 15, № 4. С. 20–43. [Barsukova S. Y., Korobkova A. D. (2014). Russia's accession to the WTO in the mirror of Russian print media. *Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, Vol. 15, No. 4, pp. 20–43. (In Russian).] <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2014-4-20-44>
- Каукин А., Идрисов Г. (2013). Гравитационная модель внешней торговли России: случай большой по площади страны с протяженной границей // Экономическая политика. № 4. С. 133–154. [Kaukin A., Idrisov G. (2013). The gravity model of Russian foreign trade: Case of a country with large area and long border. *Ekonomicheskaya Politika*, No. 4, pp. 133–154. (In Russian).]
- Могилат А. Н., Сальников В. А. (2015). Оценка потенциала взаимной торговли стран Единого экономического пространства при помощи гравитационной модели торговли между регионами России // Журнал Новой экономической ассоциации. № 3. С. 80–108. [Mogilat A. N., Salnikov V. A. (2015). Trade effects estimation for the case of Eurasian Economic Space countries: Application of regional gravity model. *Journal of the New Economic Association*, No. 3, pp. 80–108. (In Russian).]
- Сутырин С. Ф., Колесов Н. Д. (2017). Стоила ли игра свеч? (Размышления по поводу пятилетней годовщины присоединения России к ВТО) // Торговая политика. Т. 3, № 11. С. 20–31. [Sutyurin S. F., Kolesov N. D. (2017). Was the game worth the candle? Some comment on 5-year anniversary of Russia's WTO accession. *Trade Policy*, Vol. 3, No. 11, pp. 20–31. (In Russian).]
- Bino A., Ghunmi D. F., Qteishat I. (2014). Trade, export capacity, and World Trade Organization membership: Evidence from Jordan. *Emerging Markets Finance & Trade*, Vol. 50, No. sup1, pp. 51–57. <https://doi.org/10.2753/REE1540-496X5001S104>
- Busse M., Gröning S. (2012). Assessing the impact of trade liberalization: The case of Jordan. *Journal of Economic Integration*, Vol. 27, No. 3, pp. 466–486. <https://doi.org/10.11130/jei.2012.27.3.466>
- Dutt P. (2020). The WTO is not passé. *European Economic Review*, Vol. 128, No. 1, article 103507. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2020.103507>
- Eicher T. S., Henn C. (2011). In search of WTO trade effects: Preferential trade agreements promote trade strongly, but unevenly. *Journal of International Economics*, Vol. 83, pp. 137–153. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.12.002>

- Kohl T. (2014). Do we really know that trade agreements increase trade? *Review of World Economics*, Vol. 150, No. 3, pp. 443–469. <https://doi.org/10.1007/s10290-014-0188-3>
- dos Reis M., da Silva Pôrto Jr. S., de Azevedo A. F. Z. (2021). The impacts of the World Trade Organization on new members. *World Economy*, Vol. 44, pp. 1944–1972. <https://doi.org/10.1111/twec.13109>
- Rose A. K. (2004). Do we really know that the WTO increases trade? *American Economic Review*, Vol. 13, No. 4, pp. 682–698.
- Soukar L. (2019). Natural resources endowment and WTO. *Journal of Economic Integration*, Vol. 34, No. 3, pp. 546–589. <https://doi.org/10.11130/jei.2019.34.3.546>
- Subramanian A., Wei S.-J. (2007). The WTO promotes trade, strongly but unevenly. *Journal of International Economics*, Vol. 72, pp. 151–175. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.07.007>
-

Russia's WTO membership: Assessing the impact on foreign trade

Alexey M. Kalinin

Author affiliation: ¹ Business Solutions LLC/SBS Consulting (Moscow, Russia);
² HSE University (Moscow, Russia). Email: kalinin_a@mail.ru

The paper assesses some of the consequences of Russia's accession to the World Trade Organization (WTO). Whereas much discussion about its costs and benefits happened during the WTO negotiations and in the first years after the accession, there was little said on the real consequences afterwards. The aim of the research is to assess the degree of fulfillment of the accession expectations after a decade. The research method is the analysis of panel data on the world trade for 2000–2019 (an econometric model based on the gravity model of foreign trade). It has been established that the WTO accession ultimately benefited for Russian foreign trade. However, this effect has been offset by increased political tensions since 2014. The objections to the WTO also turned out to be predominantly justified. The most positive economic consequences of the WTO exist for exporters of low value added goods. The criticism of the WTO participation by machine builders is understandable: although they are among the beneficiaries, the effects on exports and imports are comparable.

Keywords: World Trade Organization, foreign trade, gravity model.

JEL: F13.

Экономическая история и история экономической мысли

Долгосрочное влияние экстрактивных и инклюзивных институтов на деловую активность в регионах России*

С. П. Земцов^{1,2}, Ю. В. Царева¹

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

² *Московский государственный университет
имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия)*

Некоторые институты могут ограничивать или стимулировать деловую активность населения на протяжении столетий, что сказывается на долгосрочном экономическом росте. Для оценки подобного влияния на уровне регионов России собраны и обработаны исторические данные о распределении крепостных, создании университетов и о деловой активности за более чем вековой период. Под последней понимаются различные прямые и косвенные оценки вовлеченности населения в предпринимательство: купечество, нэпманы, кооперативы, малый бизнес и др. Хотя география деловой активности постоянно менялась, могут быть выделены относительно устойчивые центры (Москва, Санкт-Петербург, юг Дальнего Востока) и периферия (некоторые регионы Северного Кавказа, Центрального Черноземья и Поволжья). Эконометрические расчеты подтверждают наличие связи между современной плотностью малого бизнеса в регионах России и плотностью кооперативов в позднесоветский период; однозначно установить связь с занятостью в торговле в период нэпа не удалось, а связь с плотностью торговых предприятий к 1970-м годам исчезает по мере укрепления плановой экономики. Связь с купечеством неоднозначная: только в некоторых регионах подобная

Земцов Степан Петрович (zemtsov@ganepa.ru), к. г. н., директор Центра экономической географии и регионалистики Института прикладных экономических исследований (ИПЭИ) РАНХиГС, преподаватель кафедры экономической и социальной географии России географического факультета МГУ; *Царева Юлия Викторовна* (tsareva-yv@ganepa.ru), н. с. Международной лаборатории исследования проблем устойчивого развития ИПЭИ РАНХиГС.

* Работа выполнена в рамках госзадания РАНХиГС. Авторы благодарят В. Л. Бабурина, А. Ю. Чепуренко и О. И. Образцову за ценные комментарии к рукописи, Д. А. Герцовского — за проверку расчетов и комментарии.

предпринимательская культура не была утрачена. Выделены три основных канала влияния исторического уровня деловой активности на современный: географический, функциональный и социокультурный. Согласно расчетам, более раннее возникновение университетов способствовало распространению деловой культуры в регионах и могло стимулировать появление более инклюзивных институтов, а крепостное право как экстрактивный институт могло ограничивать стимулы к предпринимательству. Даже после кардинальной смены политического и экономического режима влияние институтов на деловую активность может сохраняться.

Ключевые слова: предпринимательство, персистентность, укорененность, малый и средний бизнес, университеты, крепостное право, регионы России, купцы, нэп, Российская империя, СССР.

JEL: L26, N74, N94, R12.

Введение и постановка проблемы

Предпринимательство¹ как общечеловеческая деятельность по созданию и/или привнесению новых товаров и услуг на местную территорию (за вознаграждение, на свой страх и риск) зародилось вместе с процессами обмена. А деловая активность и предприимчивость населения в различных проявлениях (деятельность купцов, торговцев, промышленников, кооператоров, самозанятых и т. д.) — это значимый фактор развития на протяжении большей части истории России². Учитывая существенную роль предпринимательства в экономике (Audretsch et al., 2006; Vosma et al., 2018), ученые и политики проявляют большой интерес к выявлению факторов, стимулирующих деловую активность жителей (Fritsch, Storey, 2014; Audretsch, Belitski, 2022; Баринаева и др., 2023). Подобного рода исследования особенно важны для постсоветских стран, где деятельность первых «кооператоров» и «олигархов» часто ассоциируется с негативными последствиями реформ начала 1990-х. При этом работы в России концентрируются на изучении современного состояния, иногда рассматриваются отдельные исторические вехи, но редко обсуждается, насколько долгосрочные факторы отражаются на современных процессах.

Могут ли институты, сформировавшиеся столетия назад, влиять на текущую деловую активность в регионах России? Может ли быть связь между развитием современного бизнеса и, например, дореволюционного? Эти вопросы — не такие уж праздные, ведь для понимания возможностей проведения экономической политики требуется оценить влияние базовых, то есть медленно изменяющихся параметров сис-

¹ Используется следующее определение: «Предпринимательство — это деятельность, направленная на поиск и/или создание новых рынков товаров/услуг, выполняемая предпринимателем на свой страх и риск и основанная на его опыте, знаниях, связях, интуиции, культуре и особенностях среды, в которой он сформировался и развивает свое дело» (Баринаева и др., 2023).

² За неимением должной статистики изучаются конкретные экономические единицы (например, фирмы) и агрегированные результаты их деятельности (ВВП, выпуск и т. д.), а предпринимательство завуалировано под абстрактными рыночными силами («невидимая рука рынка») (Baumol, 2010).

темы и их восприимчивость к воздействию³. Важно понять, какие институты ограничивают, а какие способствуют деловой активности в долгосрочном отношении. При этом влияние подобных институтов географически неоднородно даже внутри одной страны.

Катастрофические события и радикальные изменения в истории России (Первая и Вторая мировые войны, революция 1917 г. и Гражданская война, распад СССР) кардинальным образом трансформировали ее социально-экономическую систему. Но некоторые институты сохраняются в культуре отдельных местных сообществ на протяжении столетий, несмотря на потрясения и преобразования, влияя на современные экономические процессы (Acemoglu, Robinson, 2012; Веселов, Яркин, 2022). К подобным институтам, положительно влияющим на деловую активность, могут относиться социокультурные нормы, сформированные под воздействием университетов и высшего образования (Fritsch, Wyrwich, 2023), а отрицательное влияние можно проследить в культуре отдельных регионов, где было широко распространено крепостное право (Markevich, Zhuravskaya, 2018). При этом политика в советский период была направлена на повсеместное разрушение многих прежних институтов, в частности путем кардинальной трансформации общества, а предпринимательская деятельность в большинстве ее форм долгое время была ограничена.

Мы оцениваем долгосрочное влияние отдельных экономических институтов досоветского и советского периодов на современную деловую активность в регионах России.

Краткий обзор литературы

В работе Д. Асемоглу и Дж. Робинсона «Почему одни страны богатые, а другие бедные» (Acemoglu, Robinson, 2012) рассматриваются различия между инклюзивными и экстрактивными институтами. Первые обеспечивают всем гражданам равные права для приложения труда и капитала, недискриминационный доступ к рынкам всем экономическим агентам, соответственно способствуют максимальному вовлечению населения в деловую активность. Примером могут быть законы по защите прав собственности, всеобщий доступ к образованию и др. Экстрактивные институты формируются, когда есть возможность извлекать ренту из некоего ресурса и перераспределять богатство в пользу ограниченного круга лиц — некоей экономической и/или политической элиты (Полтерович, 2018). К такого рода институтам, например, относится рабство, основанное на эксплуатации труда невольников их владельцами (Nunn, 2008). Экстрактивные институты подавляют частную предпринимательскую инициативу, препятствуют созидательному разрушению устаревших технологий (Натхов,

³ Некоторые институциональные условия могут изменяться за короткий срок. Примером может служить федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима „Налог на профессиональный доход“» от 27.11.2018 № 422-ФЗ, способствовавший быстрому увеличению числа зарегистрированных самозанятых, многие из которых предпочитали ранее находиться «в тени».

Полищук, 2017). При этом рента, получаемая за счет экстрактивных институтов, может на столетия способствовать сохранению подобных порядков ограниченного доступа⁴, как, например, крепостное право на столетия отложило многие реформы в России (Веселов, Яркин, 2022). К тому же крепостное право, широко распространенное в отдельных регионах, могло привести к формированию культуры патернализма, которая напрямую противоречит предприимчивости и предпринимательской инициативе (Аузан и др., 2017).

Предпринимательство в близких к современным формам появилось в России после распада феодального строя, ускорившись после отмены личной зависимости крепостных крестьян от помещиков в 1861 г. (Markevich, Zhuravskaya, 2018). Личная свобода позволила крестьянам и представителям других сословий торговать сельскохозяйственной продукцией, создать семейные бизнесы и освоить новые навыки, например извоз, кожевенный промысел и т. д. (Бессолицын, 2013). Крупные семейные предприятия и известные династии купцов (Морозовы, Третьяковы, Смирновы, Рябушинские), в том числе выходцев из крестьянства, формировались в городах центральной России (Баринов, 2019). Постепенно в ряде регионов складываются производственные кластеры, формирующие уникальную предпринимательскую культуру, например, в Ивановской области возник текстильный кластер, в Вологодской — молочно-сырный, в Уральской и Тульской областях — металлургические. Одновременно для удовлетворения потребностей новых предприятий создаются коммерческие училища, в том числе на деньги меценатов и предпринимателей. Растет и число высших учебных заведений, в которых могут обучаться представители разных сословий, то есть высшее образование выступает как инклюзивный институт⁵. Но в ряде регионов Центральной России по-прежнему сохраняются проблемы, связанные с наследием крепостничества: слабая индустриализация и урбанизация, перенаселенность и бедность сельских районов (Buggle, Nafziger, 2019). Сословный характер общества, коррупция и некомпетентность чиновников, а также отсутствие антимонопольного законодательства ограничивали предпринимательскую инициативу, что замедляло рост экономики в большинстве губерний (Zhuravskaya et al., 2021).

В результате Первой мировой войны, революции и Гражданской войны экономика страны оказалась разрушена, хозяйственные связи распались, многие предприятия были закрыты или уничтожены, деловая активность снизилась до минимума. Для восстановления хозяйства и ликвидации голода в 1920-е годы в СССР проводилась новая экономическая политика (нэп) (May, 1994), разрешавшая открытие и денационализацию торговых заведений, был установлен упрощенный порядок регистрации малых производств. Предприятия часто основывали бывшие владельцы и работники дореволюционных хозяйств,

⁴ Концепция близка к представлениям Д. Норта (North et al., 2009) о порядках открытого и ограниченного доступа.

⁵ Удельное число студентов — выходцев из дворян, духовенства и купечества было на порядок выше, чем из других сословий. По данным: Всеподданнейший отчет министра народного просвещения за 1913 год. Пг., 1916. С. 11.

то есть наблюдалась определенная преемственность очагов деловой активности. Но к концу 1920-х годов нэп был свернут как противоречащий коммунистической идеологии и задачам индустриализации. Необходимость развития экономики требовала более широкого вовлечения граждан в хозяйственные процессы⁶, поэтому в довоенный советский период были основаны учебные заведения, ставшие впоследствии вузами, в большинстве регионов в их современных границах⁷.

В довоенном СССР сохранялись кооперативные предприятия, а личные крестьянские хозяйства могли продавать излишки выращенной продукции на колхозных рынках. Но в 1960-е годы постепенно нарастали ограничения деятельности кооперативов, происходила их национализация (Пасс, Рыжий, 2012). Размещение новых предприятий было подчинено потребностям народного хозяйства, определяемым властями с учетом рекомендаций специализированных организаций (Госплан, СОПС и др.). Так, централизованное распределение предприятий сферы социального обслуживания подчинялось подушевым нормам. Впрочем, и в плановой экономике предприимчивые инженеры, генеральные конструкторы могли реализовать свой предпринимательский потенциал, в частности создавать новые предприятия, товары и услуги (Ageev et al., 1995). Способствовало вовлечению граждан в передовые (на тот момент) формы хозяйственной деятельности введение всеобщего бесплатного высшего образования⁸.

Большинство форм предпринимательской деятельности к концу советского периода были запрещены, частично определялись как уголовно наказуемые деяния (спекуляция) и часто были объектами морального осуждения. Указанные ограничения и нерыночные принципы размещения предприятий в советский период могли снижать и искажать стимулы к деловой активности населения⁹. Но она сохранялась, хотя только в низших формах¹⁰, в том числе в виде субкриминальной деятельности так называемых цеховиков и при продаже крестьянской продукции (Чепуренко и др., 2004). Важным фактором, объясняющим историческое сохранение малых форм деловой активности в СССР, может быть несоответствие спроса и предложения на потребительские услуги и продукты, наблюдавшееся почти весь советский период: предприимчивые граждане, несмотря на запреты, находили и заполняли подобные рыночные ниши, сохраняя и передавая предпринимательскую культуру, хотя и в искаженном виде.

⁶ Д. Асемоглу и П. Робинсон (Acemoglu, Robinson, 2012) считают, что в СССР преобладали экстрактивные политические институты (запрет всех партий, кроме одной), которые хотя и обеспечивали высокие темпы роста, рано или поздно должны были вступить в противоречие с необходимостью расширения инклюзивных экономических институтов, что происходило в период нэпа и реформ М. С. Горбачева.

⁷ В 47 из 85 рассматриваемых.

⁸ Постановление Совета министров СССР «Об отмене платы за обучение в старших классах средних школ, в средних специальных и высших учебных заведениях СССР» вышло 6 июня 1956 г.

⁹ Эконометрические оценки показывают, что советские институты подорвали предпринимательскую культуру в Восточной Германии и исказили исторически сложившуюся память о предпринимательстве (Fritsch et al., 2014).

¹⁰ С точки зрения используемых технологий.

В мае 1987 г. вступил в действие закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности», который фактически легализовал самозанятость и малые формы предпринимательства, а закон «О кооперации в СССР» (1988 г.) позволил создавать предприятия в строительстве, производстве товаров, массовом питании, бытовых услугах: в тот же год численность занятых в этих отраслях выросла в 10 раз, а объемы выпуска — почти в 20 раз (Чепуренко и др., 2004). Отдельные университеты и институты РАН стали центрами зарождающегося технологического предпринимательства, обеспечивая их помещениями, оборудованием и кадрами.

В период реформ 1990-х годов предпринимательство было в основном вынужденным, оно создавало новые источники дохода для работающих и безработных (Яковлев и др., 2006; Долгопятова и др., 2009). Подобное вынужденное предпринимательство широко распространилось повсеместно, в том числе в форме личных подсобных хозяйств, торговавших излишками продукции. В этот же период массово «расцвели» рэкет, рейдерство и другие формы деструктивного, непроизводительного бизнеса. На наш взгляд, тяжелейшие социально-экономические шоки (кризисы, войны и т. д.) могут ограничивать и искажать стимулы к деловой активности населения, подрывая возможности становления созидательной предпринимательской культуры. Созидательное добровольное предпринимательство направлено на создание новых товаров и услуг и служит стимулом к шумпетеровскому «творческому разрушению», то есть к развитию новых отраслей, диверсификации экономики, внедрению инноваций (Baumol, 2010). А шоковые периоды могут приводить к распространению вынужденного и деструктивного предпринимательства, предполагающего примитивные формы деловой активности с последующим отказом и обесцениванием подобного опыта. Распространение деструктивного предпринимательства, в том числе криминального, олигархического, силового, девальвирует образ предпринимателя и ограничивает возможность развития деловой культуры и инклюзивных институтов в целом.

Существенные преобразования, изменения в экономике и политике на протяжении всего XX в. должны были полностью изменить пространственные и иные закономерности деловой активности населения в России. Но в социально-экономических исследованиях широко известен эффект различных форм «зависимости от пройденного пути» (path dependency) (Lin, Rauch, 2020). А по опыту других стран установлено, что пространственные различия в предпринимательской деятельности устойчивы к различного рода шокам и преобразованиям на протяжении столетий (Andersson, Koster, 2011; Millán et al., 2014; Fritsch et al., 2019, 2022a, 2022b; Decker et al., 2020). Предпринимательство как явление можно назвать высоко персистентным (от англ. persistence), то есть жизнестойким, долгосрочно устойчивым к кардинальному изменению среды. Например, в Германии уровень предпринимательской активности высокий в тех же регионах (Берлин, Бавария, Северный Рейн-Вестфалия и т. д.), где он был выше до Второй мировой войны (Fritsch, Wyrwich, 2018) даже с учетом различий между западной (бывшая ФРГ) и восточной (бывшая ГДР) частями страны. Иными словами,

даже радикальные изменения условий деятельности предпринимателей не привели к полному исчезновению последних, как и закономерностей их размещения (Fritsch et al., 2022a). В Польше (Fritsch et al., 2022b) наблюдается положительная связь между высоким региональным уровнем наукоемкого предпринимательства в 1920-е годы и текущей стартап-активностью, в том числе в бывших немецких областях, большая часть населения которых перемещена после Второй мировой войны. Авторы предполагают, что исторический запас знаний региональных сообществ стимулировал возрождение современного технологического бизнеса. При этом близость к университетам способствовала сохранению подобной культуры (Fritsch et al., 2019). Впрочем, определенную роль могло сыграть сбережение основных фондов и выгодное географическое положение вблизи современной Германии.

О России подобного рода исследований мало. В работе о распределении деловой активности в Калининградской области (Fritsch et al., 2019) показано, что даже полное исчезновение предыдущих поколений предпринимателей (этнических немцев) не изменило географию малого бизнеса: советские и российские предприятия расположены и создаются в тех же поселениях, что и в довоенной Пруссии. В статье Е. Заздравных (2019) подсчитано, что регионы, в которых кооперативная деятельность в конце 1980-х годов была выше, доля работающих не по найму в населении больше и в современный период. В работе: Ivanov, 2016, показано, что в регионах с большим удельным весом занятых исследованиями и разработками в конце советского периода удалось добиться большего успеха в развитии современных наукоемких бизнес-услуг, таких как инжиниринг и информационные технологии, благодаря наличию университетов и НИИ, создававших необходимый человеческий капитал. Вузы играют заметную роль в стимулировании предпринимательской динамики в городах СНГ в постсоветский период (Korosteleva, Belitski, 2017). Плотность малого бизнеса в современный период положительно и сильно связана с уровнем его развития в конце 1990-х годов (Земцов, Царева, 2018), при этом связь со временем ослабевает. Таким образом, география деловой активности в России подвержена изменениям, но обладает определенной инерцией, зависимостью от пройденного пути.

Существует много неисследованных вопросов, связанных с влиянием различного рода экстрактивных и инклюзивных институтов (крепостное право, высшее образование или запрет частного бизнеса) на устойчивость деловой активности в России. Неоднозначно и воздействие различного рода кризисных событий на современную деловую активность. Недостаточно данных о том, является ли долгосрочное сохранение культуры предпринимательства универсальным для всех постсоветских стран и регионов.

Материалы, методы и гипотезы исследования

Исходя из результатов обзора литературы, мы сформулировали несколько гипотез.

1. Отдельные экстрактивные институты досоветского периода, в частности крепостное право, могут закрепляться в ментальных особенностях и поведенческих практиках и оказывать негативное влияние на современную деловую активность населения ряда регионов России несмотря на существенные изменения в XX в. Это может быть связано с высокой укорененностью наследия крепостничества в культуре местных сообществ и выражаться в более высоком патернализме, меньшей склонности к принятию реформ и т. д. (Аузан и др., 2017).

2. Длительное существование в регионе университета может положительно влиять на деловую активность местного населения. Распространение университетов в России, особенно ускорившееся в советский период, можно считать движением к более инклюзивным экономическим институтам, так как оно позволяло вовлечь в современную хозяйственную деятельность большее число граждан, в том числе из других регионов. Классические университеты постепенно формировали вокруг себя культуру познания и преобразования мира, схожую с культурой созидательного предпринимательства. Более долгое существование университетов могло способствовать укоренению подобной культуры и ее сохранению в местных сообществах (Korosteleva, Belitski, 2017; Fritsch, Wyrwich, 2018; Zemtsov et al., 2021).

3. Плотность малого бизнеса в России в современный период связана с деловой активностью населения в предыдущие периоды, в том числе с дореволюционной. Купечество¹¹ как институт могло заложить основы предпринимательской культуры в ряде регионов. Впрочем, в ранний советский период купечество могло быть одним из наиболее пострадавших слоев населения в результате репрессий, а потому в регионах, где оно было представлено, деловая активность, наоборот, может быть снижена.

4. География торгового малого бизнеса в современный период не коррелирует с локацией торговых предприятий в советский период из-за различных принципов размещения в плановой и рыночной экономике. В частности, в СССР преваляло нормированное подушевое распределение, в том числе в зависимости от размещения промышленных предприятий и обслуживающей их работников торговой инфраструктуры (отделы рабочего снабжения) (Никольский, 1986).

5. Вынужденное предпринимательство, возникавшее в периоды тяжелых экономических шоков, например после Гражданской войны или после распада СССР, не оказывает влияния на размещение малого бизнеса в современный период, так как последний в большей мере формировался уже в сравнительно нормальных рыночных условиях. На наш взгляд, катастрофические шоки могут исказить естественное распределение деловой активности и стимулы к ней.

При эмпирической проверке гипотезы о воздействии институтов на результаты экономической деятельности установить причинно-следственную связь затруднительно ввиду проблемы эндогенности:

¹¹ Распространение купечества в России можно рассматривать как движение от экстрактивных институтов к более инклюзивным, так как, несмотря на сословную структуру российского общества того периода, купцами могли стать представители различных сословий, в том числе бывшие крепостные.

экономический рост сам влияет на качество институтов и/или на них влияют иные факторы (Acemoglu, Robinson, 2012). Для того чтобы избежать этой проблемы, могут применяться различного рода инструменты — переменные, которые напрямую не связаны с современным экономическим ростом, но определяют институциональные условия¹². В нашем случае также используются исторические переменные, которые вряд ли напрямую могли повлиять на зависимую переменную или как-то зависят от нее, но при этом могли сформировать определенные традиции, культуру в регионах, которая передавалась бы на протяжении продолжительного времени. Большую роль при этом играют квазиестественные эксперименты, когда часть социально-экономической системы подвергается изменениям (Fritsch, Wuygwich, 2023). В нашем случае речь идет о том, что крепостное право было распространено лишь на части территории России, а университеты размещались неравномерно.

Для измерения деловой активности в прошлом и настоящем мы используем различные прямые и косвенные оценки вовлеченности населения в предпринимательскую деятельность: доля купцов, нэпманов, плотность кооперативов, малых предприятий и др. (табл. 1). Обычно под предпринимательской активностью на определенной территории понимается доля владельцев неких форм бизнеса в населении. Но в России практически нет соответствующих социологических данных на региональном уровне за долгий период времени (Cherupenko, Sauka, 2017), а в советский период все предприятия были государственными.

В качестве индикатора, оценивающего современное состояние деловой активности в регионах, можно использовать отношение числа малых (включая микро) предприятий к численности экономически активного населения (ЭАН), или рабочей силы (Djankov et al., 2010; Баринаева и др., 2023; Korosteleva, Belitski, 2017). Предполагаем, что чем выше этот показатель, тем больше вовлеченность населения в предпринимательство¹³, хотя сам показатель не охватывает все формы деловой активности населения. К малым предприятиям в России относятся компании с численностью сотрудников менее 100 человек и выручкой менее 800 млн руб., не зависящие от крупных фирм и государства. Малые предприятия создаются и управляются предпринимателями, в отличие от крупных и средних компаний, чаще возглавляемых наем-

¹² Например, в качестве такого инструмента в работе: Acemoglu, Robinson, 2012, использована плотность коренного населения в колониях Нового света. Там, где плотность жителей до прихода колонизаторов была выше, складывались экстрактивные институты, основанные на эксплуатации труда рабов, например в южных штатах США. В ином случае, например на побережье Новой Англии, колонизаторам пришлось рассчитывать только на свои силы, соответственно потребовалось становление инклюзивных институтов, в которых все трудовые ресурсы задействованы и работники имеют равные права.

¹³ Серийные предприниматели чаще всего создают свои новые фирмы в тех же регионах, где располагались прежние. Следовательно, в ведущих регионах может быть меньше предпринимателей, чем зарегистрированных фирм, но эти предприниматели могут быть более продуктивными и производительными. Один предприниматель может владеть многими предприятиями, но их число выше в центрах предпринимательской активности — крупных городах. Иными словами, выбранный показатель может завышать различия между центрами и периферией, но не искажает основную закономерность.

Основные переменные и источники данных

Фактор	Переменная	Обозначение	Источник данных	Ожидаемое влияние
<i>Зависимая переменная</i>				
Число малых (включая микро) предприятий на 1 тыс. человек рабочей силы		SB	Росстат, ФНС	
<i>Контрольные переменные. Базовые факторы</i>				
Экономическое развитие	ВВП на душу населения, тыс. руб.	GRPpc	Росстат	+
	Безработица, %	Unempl	Росстат	–
Агломерационные эффекты	Плотность населения, чел. на кв. км	POPdensity	Росстат	+
	Урбанизация (доля горожан), %	Urb	Росстат	+
Объем рынков	Рыночный потенциал – объем доступных рынков, млрд руб.	MarketPot	Барина и др., 2023	+
Человеческий капитал	Среднее число лет обучения	EDUC	Zemtsov et al., 2021	+
<i>Переменные интереса</i>				
Влияние культуры крепостничества	Доля крепостных крестьян в общей численности населения в 1859 г., %	SERF1859	Федоров, 1994	–
Влияние университетской культуры	Возраст старейшего университета в регионе, лет	UnivAge	Данные вузов в интернете	+
Влияние культуры торгового предпринимательства в дореволюционной России	Доля купцов (и членов их семей) в населении в 1897 г., %	M1897	Перепись населения Российской империи в 1897 г.	+
Оценка исторической предпримчивости сообществ, влияние нэпа	Доля занятых в торговле в 1926 г., %	NEP1926	Перепись населения СССР в 1926 г.	+/-
Унаследованность факторов размещения и функций места. Влияние директивных решений по размещению	Число предприятий розничной торговли на 1 тыс. человек населения в 1940, 1950 и 1970 гг.	T1940 T1950 T1970	Народное хозяйство РСФСР: Стат. ежегодник	+
Оценка исторической предпримчивости сообществ, влияние перестройки	Число действовавших кооперативов на 1 тыс. человек населения в 1989 г.	COOP1989	Народное хозяйство РСФСР в 1990 г.	+
Оценка вынужденной предпримчивости сообществ, влияние реформ 1990-х	Число малых (включая микро) предприятий на 1 тыс. человек рабочей силы в 1996 г.	SB1996	Росстат. Регионы России: Социально-экономические показатели, 1997 г.	–

Источник: составлено авторами.

ными менеджерами. Индикатор положительно отличается от показателя регистрации новых фирм (Wennekers et al., 2005), так как последний не учитывает динамику закрытий, а среди новых фирм может быть много формально созданных, но не действующих организаций, а также фирм-однодневок.

Мы не исследуем категории индивидуальных предпринимателей (ИП) и самозанятых, которые в России по классификации Росстата относятся к неформальному сектору (Росстат, 2020). При этом ИП могут нанимать дополнительных работников, а самозанятые могут быть как в легальной форме (после регистрации в налоговом органе), так и в неучтенной (теневая экономика). Между двумя группами существенны пересечения: некоторые ИП создаются для ухода от налогообложения сделок, не требующих наличия юридического лица; среди индивидуальных предпринимателей и самозанятых выше доля вынужденной предпринимательской деятельности (Александрова, Верховская, 2016). На наш взгляд, размер и созидательные функции предприятия положительно коррелируют¹⁴, поэтому малые фирмы в большей степени отражают производительную деловую активность населения. Регистрация малого бизнеса консолидирована и унифицирована по регионам России, это более последовательный и однородный показатель, чем, например, данные о неформальной занятости. В неформальном секторе действуют иные факторы развития, исследование которых не входило в цели нашей работы.

Деловая (предпринимательская) активность неравномерно распределена по регионам России (Барина и др., 2023). Среднероссийское значение составляет около 28 малых предприятий на 1 тыс. человек рабочей силы. Регионы-лидеры: Санкт-Петербург (62,7), Новосибирская (43,7), Тюменская (43,3), Калининградская (42,0) и Ярославская области (37,9), Москва (35,3), Томская (34,7), Ивановская (32,5) и Свердловская области (31,9), Приморский край (28,6). В целом плотность малого бизнеса в современный период выше в экономически более развитых регионах с крупными агломерациями (Санкт-Петербург, Новосибирск, Москва, Томск, Екатеринбург), лучшим деловым климатом (Москва, Санкт-Петербург, Тюменская и Ярославская области)¹⁵, а также с выгодным экономико-географическим положением, то есть близко расположенные к крупным зарубежным (Калининградская область, Приморский край, Сахалинская область) и российским рынкам (Ярославская и Ивановская области). В агломерациях выше разнообразие хозяйственной деятельности, соответственно ниже монополизация экономики, часто выше качество человеческого капитала. Кроме того, в них больше объем потребительского рынка, на который ориентируется значительная часть малых предприятий¹⁶.

¹⁴ «Те, кто вовлечен в предпринимательство вынужденно, скорее всего при появлении возможности трудоустройства с сопоставимым заработком предпочитают работу в качестве наемного служащего. Краткосрочность горизонта деятельности способствует меньшему желанию инвестировать в развитие бизнеса и рост фирмы; у них ниже потенциал роста: 7,3 против 12,3% планируют создать 19 и более новых рабочих мест» (Александрова, Верховская, 2016).

¹⁵ В числе 20 регионов-лидеров по данным Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации Агентства стратегических инициатив. (https://asi.ru/government_officials/rating/).

¹⁶ Большинство малых (и микро) предприятий по отраслевому составу по данным на 2021 г. относятся к сфере торговли (31,4%), строительству (12,3%), обрабатывающей промышленности (9,7%), операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг (9,6%), к деятельности профессиональной, научной и технической (9,3%) и транспортировке и хранению (5,9%) (Росстат). Итоги сплошного наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства за 2020 год. При этом ранее доля торговли была выше (Барина и др., 2023).

Для оценки гипотез при построении эконометрических моделей необходимо учесть упомянутые выше базовые региональные условия, тогда остаток можно объяснять игнорированием искомым историко-географических факторов. Мы выбрали контрольные переменные, влияющие на деловую активность, согласно предыдущим исследованиям (Fritsch et al., 2019; Баринаова и др., 2023) (см. табл. 1):

$$SB_{i,t} = const + \alpha_1 Econ_dev_{i,t} + \alpha_2 Market_{i,t} + \alpha_3 Human_cap_{i,t} + \alpha_4 Agglom_{i,t} + \alpha_5 History_{i,t} + \delta_{i,t},$$

где: SB — оценка деловой активности населения через плотность малого бизнеса (на душу рабочей силы) в регионе i в период t ; $const$ — константа; $\alpha_1 \dots \alpha_5$ — оцениваемые коэффициенты регрессии; $Econ_dev$ — оценка уровня и динамики экономического развития; $Market$ — оценка влияния объема и близости крупных рынков; $Human_cap$ — оценка качества человеческого капитала; $Agglom$ — оценка агломерационных эффектов; $History$ — переменные интереса, связанные с оценкой влияния институтов и исторического уровня деловой активности; δ — остаток регрессии (Баринаова и др., 2023; Audretsch, Belitski, 2022).

Показатель ВРП на душу населения мы использовали при расчетах в качестве контрольного параметра, чтобы учесть различия в экономическом развитии регионов России. Так, в слаборазвитых регионах существенно меньше финансовые и иные возможности для открытия и ведения бизнеса (Reynolds et al., 2005). Кризисные явления в экономике, в частности высокая безработица, сокращают активность предпринимателей из-за снижения потребительского спроса (Fritsch, Storey, 2014), что также потребовало контроля в модели. Различия в экономико-географическом положении по отношению к крупным рынкам определяют плотность малого торгового бизнеса (Баринаова и др., 2023), который широко представлен среди малых предприятий. Поэтому необходим контроль на различия в доступе к рынкам¹⁷. Высокая концентрация населения, особенно в городах, повышает близость потенциальных потребителей для бизнеса, а также разнообразие их потребностей, поэтому имеет смысл проконтролировать различия в плотности населения. Ведение малого бизнеса (в отличие, например, от неформальной занятости) требует наличия большого числа компетенций, которые могут быть связаны с уровнем образования населения, к тому же некоторая часть малого бизнеса представлена наукоемкими сферами (Баринаова и др., 2023). В качестве контрольной переменной здесь используется среднее число лет обучения жителей (Rodríguez-Pose, Crescenzi, 2008).

Исходя из обзора литературы мы выделяем и рассматриваем несколько основных исторических этапов в развитии предпринимательст-

¹⁷ Рыночный потенциал региона i в момент времени t рассчитывается как кумулятивный показатель, который включает собственный ВРП региона i , а также сумму ВРП других регионов, взвешенных по расстоянию до региона i , и сумму ВВП других стран, также взвешенных по расстоянию. Все рыночные потенциалы, представленные ВРП и ВВП, рассчитаны в российских рублях (в триллионах) в постоянных ценах 1998 г. (Баринаова и др., 2023).

ва в России. Этим этапам соответствуют прямые и косвенные оценки деловой активности населения (см. табл. 1):

- 1) дореволюционный период — доля купцов и их семей в населении в 1897 г., % (M1897);
- 2) период новой экономической политики — доля занятых в торговле в 1926 г., % (NEP1926);
- 3) советский период — число торговых предприятий на душу населения в 1940 и 1970 гг. (T1940, T1970);
- 4) перестроечный период — число кооперативов на душу населения в 1989 г. (СООР1989);
- 5) ранний постсоветский период (реформы 1990-х) — число малых фирм к численности рабочей силы в 1996 г. (SB1996).

Для подтверждения гипотезы о долгосрочном влиянии институтов были собраны и агрегированы данные о доле крепостных в населении разных регионов в 1859 г. (SERF1859) перед отменой крепостного права (1861 г.), а также данные об основании университетов¹⁸ в регионах России (UnivAge). Безусловно, за весь рассматриваемый период существенно изменилось административно-территориальное деление в России. Поэтому расчеты для значений показателей до 1940 г. выполнены путем наложения границ современных регионов и существовавших ранее губерний путем усреднения значений для разных частей и ручных (экспертных) корректировок на основе сопоставления расположения крупных городов. Поэтому возможны искажения в результатах, но более точные данные в России отсутствуют.

При проведении эконометрического исследования мы использовали следующую стратегию. На первом этапе были проведены оценки методом наименьших квадратов с нелогарифмированными переменными (табл. П1 онлайн-приложения¹⁹). Эти оценки могли быть смещенными из-за использования содержательно близких показателей деловой активности за разные периоды, в том числе лага зависимой переменной для 1996 г. При использовании лаговых значений может возникать проблема низкой точности оценок стандартных ошибок (Blundell et al., 2001). Поэтому на втором этапе мы использовали обобщающий метод моментов²⁰ (табл. П2 онлайн-приложения). Но его результаты могли быть искажены влиянием высокой гетероскедастичности, а разный размер выборки для разных лет²¹ также мог вносить искажения. Поэтому на третьем (финальном) этапе для проверки робастности результатов обеспечен одинаковый размер выборки и логарифмированы все переменные. Для решения проб-

¹⁸ Есть проблема определения возраста университета, которая связана с различным статусом образовательных организаций. Отдельные вузы были созданы как коммерческие училища, потом действовали как педагогические институты. Мы преимущественно использовали данные о времени получения статуса высшего учебного заведения.

¹⁹ Онлайн-приложение см.: http://data.vopreco.ru/suppl/Zemtsov_2023-7_suppl.pdf

²⁰ Зависимая переменная дана за период 1998–2016 гг., а независимые исторические переменные — только за один год (других данных нет). Иными словами, использовать модель с фиксированными эффектами в данном случае невозможно.

²¹ Для разных лет доступно различное число наблюдений, данных по регионам. Чаще всего выпадают малые регионы, республики и «вложенные» субъекты, где недостаточно статистических данных: Ненецкий АО, ХМАО, ЯНАО, Еврейская АО, Чукотский АО, Чечня, Ингушетия.

лем автокорреляции (лаговая переменная) и гетероскедастичности использованы предназначенные для этого МНК-оценки со стандартными ошибками в форме Ньюи–Уеста (Fritsch, Wyrwich, 2014). Расчеты проверялись на наличие мультиколлинеарности²² (матрица частных корреляций в табл. П3 онлайн-приложения), описательная статистика переменных приведена в таблице П4 онлайн-приложения.

Результаты и их обсуждение

Результаты моделирования за весь период 1998–2018 гг. подтвердили наши гипотезы (табл. 2; табл. П1–П2 онлайн-приложения). Контрольные переменные²³ в целом оказывают ожидаемое влияние на плотность малого бизнеса в России. Так, деловая активность выше в регионах, где более высокий уровень экономического развития (ВРП на душу населения), они ближе к крупным рынкам товаров и услуг, выше качество человеческого капитала. В регионах с негативной экономической динамикой и высокой безработицей плотность малого бизнеса ниже.

Первая гипотеза о *негативном влиянии культуры крепостного права* на деловую активность населения в целом подтверждается нашими расчетами: чем больше была доля крепостных²⁴ в регионе перед отменой крепостного права, тем ниже плотность малого бизнеса в современный период, при прочих равных условиях. Заметим, что это влияние нельзя выявить напрямую из-за очевидно низкой корреляции между двумя переменными. Так, крепостное право отсутствовало в северокавказских регионах, где плотность малого бизнеса низкая из-за иных институциональных проблем, высоких издержек ведения бизнеса в горной местности и иных факторов. В то же время доля крепостных была значительной в Нижегородской, Ярославской и Рязанской областях, где деловая активность населения традиционно высока, в том числе в дореволюционный период. В советский период политика государства была во многом направлена на снижение влияния дореволюционного наследия, в частности стимулировалось активное горизонтальное и вертикальное перемещение населения²⁵, создавались многочисленные предприятия в городах и на неосвоенных территориях. Поэтому изучаемая связь проявляется только в случае, когда с помощью контрольных переменных удается учесть много-

²² Из-за проблемы мультиколлинеарности не использованы все исторические переменные в одной модели, а гипотезы проверены последовательно.

²³ Плотность населения значима только в расчетах с использованием нелогарифмированных переменных, она существенно различается между регионами и не отражает реального распределения жителей, особенно в крупных регионах.

²⁴ При изучении влияния крепостничества мы не выделяем отдельно разные группы крепостных (государственные, монастырские и т. д.) и не различаем оброк или барщину в качестве их основных повинностей. Влияние разных групп крепостных могло быть различным, что требует дальнейших исследований.

²⁵ В ранний советский период создание совхозов и колхозов можно рассматривать как политику закрепления крестьянства, соответственно оно могло, наоборот, влиять на сохранение в культуре наследия крепостничества.

Результаты расчетов

Переменная	Модель						
	1	2	3	4	5	6	7
ВРП на душу населения, тыс. руб.	0,268*** (0,046)	0,233*** (0,048)	0,278*** (0,047)	0,248*** (0,046)	0,271*** (0,0451)	0,267*** (0,046)	0,342*** (0,041)
Безработица, %	-0,296*** (0,044)	-0,303*** (0,046)	-0,288*** (0,046)	-0,299*** (0,044)	-0,285*** (0,043)	-0,295*** (0,044)	-0,228*** (0,045)
Плотность населения, чел. на кв. км	0,007 (0,013)	0,001 (0,013)	0,007 (0,013)	0,02 (0,013)	-0,009 (0,018)	0,009 (0,013)	-0,018 (0,012)
Рыночный потенциал, млрд руб.	0,207*** (0,031)	0,215*** (0,031)	0,207*** (0,031)	0,208*** (0,03)	0,214*** (0,03)	0,208*** (0,031)	0,230*** (0,032)
Число лет обучения	2,300*** (0,276)	2,371*** (0,275)	2,270*** (0,274)	2,325*** (0,275)	2,256*** (0,274)	2,280*** (0,277)	1,998*** (0,263)
Доля крепостных в 1859 г., %	-0,013*** (0,005)	-0,011** (0,005)	-0,010* (0,006)	-0,01* (0,005)	-0,011* (0,006)	-0,013** (0,005)	0,001 (0,005)
Возраст старейшего университета, лет	0,106** (0,043)	0,151*** (0,047)	0,078* (0,047)	0,092** (0,043)	0,104** (0,043)	0,096** (0,042)	0,039 (0,041)
Доля купцов, %		0,012 (0,045)					
Квадрат доли купцов		0,02** (0,008)					
Доля занятых в торговле в 1926 г., %			0,018 (0,015)				
Число торговых предприятий в 1940 г. на 1 тыс. чел. населения				0,175*** (0,048)			
Число торговых предприятий в 1970 г. на 1 тыс. чел. населения					-0,147 (0,101)		
Число кооперативов на 1 тыс. чел. населения в 1989 г.						0,029* (0,017)	
Число малых предприятий в 1996 г. на 1 тыс. чел. рабочей силы							0,297*** (0,037)
Константа	-4,478*** (0,731)	-4,792*** (0,720)	-4,248*** (0,726)	-4,586*** (0,728)	-4,205*** (0,745)	-4,377*** (0,729)	-4,417*** (0,699)
R ²	0,546	0,551	0,546	0,550	0,547	0,547	0,568

Примечание. Зависимая переменная — число микро- и малых предприятий на 1000 чел. рабочей силы в регионах России в 1998–2018 гг. Все переменные логарифмированы. МНК. В скобках — стандартные ошибки в форме Ньюи–Уеста. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

Источник: расчеты авторов.

численные изменения социально-экономических условий в России. Как и предполагалось, необъясненный остаток после учета основных факторов деловой активности может быть связан с долгосрочными институциональными факторами, в частности с культурой крепостничества.

Вторая гипотеза о *позитивном влиянии университетской культуры* в целом подтверждается после учета контрольных переменных, но переменная незначима в моделях с нелогарифмированными переменными (см. табл. П1–П2 онлайн-приложения), где учитыва-

лись оценки деловой активности после 1940 г. Возможно, значимое влияние университетов на формирование соответствующей культуры поиска и предприимчивости проявляется только для вузов, которые были созданы в досоветский период: из 20 регионов, где университеты созданы до революции 1917 г., 12 входят в число лидеров по деловой активности: Санкт-Петербург, Москва, Татарстан, Томская, Нижегородская, Вологодская, Самарская, Свердловская, Рязанская и Тюменская области, Приморский и Пермский края. В советское время вузы создавались преимущественно с целью подготовки инженерных кадров²⁶ для работы на стройках и гигантах советской промышленности и вряд ли могли кардинально повлиять на зарождение предпринимательских инициатив. Далее, для формирования культуры требуется долгое время, несколько поколений образованных людей, поэтому влияние недавно созданных вузов минимально, и деловая активность низкая в регионах, где вузов нет или они созданы уже в постсоветский период.

Третья гипотеза *о связи малого бизнеса России с дореволюционным купечеством* частично подтверждается, но эта связь нелинейная — квадратичная (модель 2): плотность малого бизнеса выше в регионах, где доля купцов в конце XIX в. была, соответственно, выше и ниже средней. Это можно объяснить следующим образом. Есть некоторые регионы, где укоренилась культура предпринимательства и/или сохранились схожие факторы деловой активности, поэтому они лидировали в оба периода: это столичные агломерации, Ярославская, Костромская, Тверская, Рязанская и Смоленская области (исторические купеческие города и современный туризм), Приморский и Хабаровский края (международная торговля с Китаем). А есть регионы советского освоения, в которых практически не было купцов, но сложились благоприятные факторы для малого бизнеса в новую эпоху: Сахалинская, Тюменская области (добывающие центры с большим потребительским рынком), Омская, Новосибирская, Воронежская, Челябинская области, Татарстан (крупнейшие города с большими рынками). С другой стороны, в некоторых исторических центрах купечества плотность малого бизнеса сейчас ниже среднероссийской: Орловская, Тульская, Брянская, Владимирская, Новгородская области. Некоторые из этих регионов пострадали в период Великой Отечественной войны, утратили значительную часть коренного населения, а новые советские предприятия обрабатывающей промышленности создавались на условиях завоза новых кадров, которые не имели никакой связи с местной дореволюционной культурой. Кроме того, население многих регионов с развитым купечеством пострадало в ходе репрессий в ранний советский период, что могло ликвидировать культурные традиции.

Четвертая гипотеза *об отсутствии связи между пространственным распределением советских предприятий и современного бизнеса* частично подтверждается. Заметим, что в регионах, где плотность торговых предприятий в довоенный период (1940 г.) была выше на

²⁶ Существовала система распределения выпускников, то есть подготовленные кадры часто не работали впоследствии в регионе, в котором учились.

одно учреждение (в расчете на 1000 человек населения), плотность малого бизнеса сейчас выше на 0,071 малого предприятия (в расчете на 1000 человек рабочей силы) (см. табл. 2). А связь с развитием торговли в 1970 г. не прослеживается (переменная незначима), так как плановые методы управления, широко распространенные после огосударствления сбытовых кооперативов, привели к существенным изменениям в структуре пространственного распределения торговых предприятий²⁷. Например, плотность торговых предприятий в РСФСР в 1970 г. сократилась по сравнению с периодом послевоенного восстановления (2,27 против 2,8 в 1950 г.). В РСФСР принципы размещения торговых предприятий²⁸ могли учитывать государственные приоритеты, а потому плотность торговых заведений была выше в районах нового освоения (Сахалин, Север, Сибирь), но ниже в сельскохозяйственных регионах и крупнейших городах (Москва, Ленинград, Куйбышев), где потребность в числе и разнообразии подобных учреждений была высокой.

Связь с процессами вынужденного предпринимательства во время новой экономической политики и в период реформ 1990-х годов подтверждается только для моделей с нелогарифмированными переменными (табл. П1–П2 онлайн-приложения), а связь с плотностью кооперативов в период реформ Горбачева в 1989 г.²⁹ — для всех моделей, что частично опровергает пятую гипотезу. Это может быть обусловлено тем, что современный малый бизнес также сформировался в период реформ и пережил многочисленные кризисы последних лет (1998, 2008, 2015, 2020, 2022 гг.), то есть также связан с вынужденным предпринимательством. Кроме того, там, где население в принципе более предприимчиво, оно в периоды радикальных изменений чаще ищет выход из положения через вынужденное предпринимательство, в том числе когда рядом граница с большими рынками (Европа, Китай).

Лишь в шести регионах оценки деловой активности населения были выше среднерегиональных значений в досоветском, советском и современном периодах: крупнейшие агломерации с развитой предпринимательской культурой (Москва, Санкт-Петербург), дальневосточные прибрежные территории (Сахалинская область, Камчатский, Хабаровский и Приморский края) и Балтийское побережье — Ленинградская область. Наличие и близость крупных рын-

²⁷ Распределение новых предприятий в теории должно было осуществляться на основании научно обоснованных принципов размещения, которые вырабатывались многочисленными научно-исследовательскими институтами, например в структуре РАН, Госплана. Но на практике оно учитывало государственные приоритеты, которые могли существенно различаться между отраслевыми ведомствами.

²⁸ Относить торговые предприятия советского периода к предпринимательской деятельности сложно, так как они в значительной степени подчинялись государственному планированию, но розничная торговля была, возможно, самой рыночной отраслью советской экономики. Индикатором предпринимательства могло быть распределение кустарных промыслов, но их роль в экономике незначительна, и для нас было важно среди исторических переменных иметь непосредственно влияющие институты планового хозяйства.

²⁹ Многие из этих кооперативов до сих пор существуют в форме успешных предприятий, либо их основатели стали успешными «серийными» предпринимателями. Например, одна из крупнейших компаний по производству и продаже одежды и обуви в России «Gloria Jeans» («Глория Джинс») основана В. Мельниковым как кооператив «Глория» в 1988 г.

ков (крупнейших агломераций, других стран) всегда стимулировало различные формы обмена и предприимчивости. Также среди исторически сложившихся центров предпринимательства можно назвать Ярославскую, Ивановскую, Иркутскую (центры купечества) и Томскую (предприимчивые высококвалифицированные мигранты, старейший вуз Сибири) области, Краснодарский край и Крым (международная торговля). При этом в 15 регионах значения ниже среднероссийских наблюдались во все периоды: республики Северного Кавказа (Чечня, Ингушетия) и Поволжья (Мордовия, Марий Эл, Чувашия), регионы Центрального Черноземья и вблизи них с высокой долей сельского населения и соответствующей культуры с наследием крепостничества (Тамбовская, Курская, Белгородская, Пензенская и Саратовская области), северные регионы с высокими издержками ведения бизнеса, традиционной экономикой и отсутствием университетской культуры (Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа).

Эффект персистентности (жизнестойкости, долгосрочной выживаемости) предпринимательства можно объяснить с трех точек зрения.

География. Эффект связан с наличием определенных выгодных внешних условий на территории расположения предприятий (географическое положение, природные ресурсы, дороги и т. д.), что предопределяет выгоды от восстановления и/или размещения предприятий схожей специализации. Иными словами, сохраняется сочетание внешних локализованных факторов размещения. Например, различия в предпринимательстве в регионах Германии и Великобритании возникают из-за влияния римского наследия (Fritsch et al., 2021), в частности, развитой дорожной сети в отдельных регионах. Однажды полученное преимущество может накапливаться в течение столетий. Кроме того, на предпринимательство может влиять ситуация в соседних регионах (Земцов, Царева, 2018), что усиливает инерцию процессов. Иными словами, деловая активность в современной России возродилась и высока в тех местах, где сохранился набор благоприятных условий для его развития. Одним из важных внешних условий может быть близость центра создания компетенций и формирования человеческого капитала, например университета. Это особенно важно для более технологически сложного предпринимательства (Ivanov, 2016).

Функция. Эффект связан с *преемственностью функций мест размещения* основных фондов предприятий, например, многие советские предприятия возникли на месте дореволюционных, в том числе путем национализации, а российские — вместо советских заводов и путем приватизации. Похожие процессы наблюдались после перехода территории в другую национальную юрисдикцию, например в Калининградской области. Часто основные фонды небольших предприятий остаются на одном месте долгие годы, переживая за период своего существования многократно смену владельцев и даже функций: от магазина — к аптеке, от аптеки — к парикмахерской и т. п. Отраслевая специфика территории, для которой может быть характерна как высокая, так и низкая концентрация малых фирм, также сохраняется в течение десятилетий и столетий. Более того, новые отрасли и предприятия с большей вероятностью возникают в регионе, если они связаны с ра-

нее существовавшими в них видами деятельности из-за накопленных специализированных фондов, знаний в сообществе (Neffke et. al., 2011; Xiao et al., 2018). Даже если по какой-то причине изначальные факторы размещения прекращают свое действие, то изменения в размещении производительных сил происходят достаточно медленно, так как связаны с высокими издержками. Так, в России сохраняются некоторые дореволюционные кластеры, например текстильный в Ивановской области или оружейный — в Тульской.

Культура. Эффект связан с институциональными факторами, со сложившейся культурой местных сообществ, в которых произошли *укоренение предпринимательства* и передача соответствующих представлений потомкам. Это могут быть передача воспоминаний, некоторых практик, общая ориентация семьи и поселения на выполнение определенных хозяйственных функций. Как мы показали ранее, фактически целенаправленная предпринимательская деятельность в СССР в легальных формах прерывалась всего на одно поколение (с конца 1950-х до конца 1980-х), то есть были живы носители предпринимательских традиций в семьях. Укоренение в данном случае происходит на местном и региональных уровнях (Jack, Anderson, 2002; Audretsch, Belitski, 2022), так как важна передача неявных знаний, в частности, от предпринимателя-учителя к предпринимателю-новичку; от бабушек, торговавших излишками с огорода, к внуку — торговцу компьютерами и т. д. Важно, как в семье и в местном сообществе относились к деятельности предпринимателей, к предприимчивости, инициативности в целом. Эти эффекты могут вызвать неявную передачу знаний из поколения в поколение и социальное обучение, формируя региональную культуру предпринимательства и предприимчивости (Fritsch, Wyrwich, 2018), которая сохраняется независимо от формальных институтов (например, советских или иных). Особая культура, поощряющая предприимчивость в сфере познания и преобразования мира, перекликающаяся с принципами созидательного предпринимательства, сформировалась в регионах, где продолжительное время действуют университеты³⁰. На наш взгляд, их можно считать проводниками инклюзивных институтов в местных сообществах, соответственно, они косвенно влияют на формирование среды, поощряющей деловую активность населения (Korosteleva, Belitski, 2017; Zemtsov et al., 2021). Кроме того, вузы активно привлекают наиболее активных жителей из других регионов³¹.

Заключение и направления дальнейших исследований

Полученные результаты дополняют область институциональных и историко-экономических исследований оценкой влияния долгосроч-

³⁰ Это проявляется в более высокой плотности технологических стартапов в России в регионах, где вуз существует дольше (Zemtsov et al., 2021).

³¹ Так, в Кремниевой долине вблизи Стэнфордского университета более 50% предпринимателей родились за пределами США (Kerr, Kerr, 2020).

ных факторов, в том числе отдельных экстрактивных и инклюзивных институтов, на деловую активность в России. Статья пополняет список работ, подтверждающих значимость регионального контекста, условий территории, в которой создается и функционирует бизнес. Способность фирмы выжить и добиться успеха в значительной мере зависит от свойств местного сообщества, сложившихся институтов и инфраструктуры, близости рынков, а также от историко-географических процессов. Наши расчеты подтверждают, что есть связь между современной плотностью малого бизнеса и концентрацией купцов, нэпманов, советских торговых предприятий до 1960-х годов и кооперативов на региональном уровне, то есть подтверждается гипотеза о высокой персистентности³² предпринимательства в России. Мы выделяем три основных канала влияния исторического уровня деловой активности на современный: географический, функциональный и социокультурный. В предшествующих работах внимание было сосредоточено преимущественно на социокультурном объяснении. Вероятно, в разных регионах наблюдается различное сочетание указанных каналов влияния, что требует более подробного рассмотрения. Хотя география деловой активности постоянно менялась, в работе идентифицированы относительно устойчивые центры (Москва, Санкт-Петербург, юг Дальнего Востока) и периферия (некоторые регионы Северного Кавказа, Центрального Черноземья и Поволжья) на протяжении более чем векового периода. Для России это первая подобного рода работа, охватывающая столь существенный промежуток времени.

Наши эмпирические результаты помогут ученым и политикам лучше понять институциональные изменения в России за последнее столетие. Гипотезу о долгосрочной роли экстрактивных и инклюзивных институтов в деловой активности населения в целом можно считать подтвержденной. Согласно расчетам, более раннее возникновение университетов в регионах способствовало распространению деловой культуры, а крепостное право, наоборот, могло ограничивать стимулы к предпринимательству³³. Иными словами, сложно изменить долгосрочные, базовые тренды развития деловой активности даже при условии кардинальной смены политической и экономической системы, но при этом политические меры, безусловно, могут оказывать влияние. Как и в работе: Fritsch et al., 2022a, мы выявили, что коммунистические институты имели ограниченное долгосрочное влияние на готовность быть владельцем бизнеса и на географическое распределение деловой активности, поскольку плотность малого бизнеса быстро выросла после отмены ограничений и планового хозяйства.

³² Понятие «персистентность» вводится в русскоязычную экономическую литературу в подобном значении.

³³ За границами нашего исследования остается спор об основных факторах экономического роста и преваляровании институционального объяснения (например, спор Д. Асемоглу с Дж. Саксом и Д. Даймондом) (Полтерович, 2018). Дело в том, что географические условия в России могли сказаться на формировании крепостного права и соответствующей культуры, а создание университетов подчинялось на первых этапах иерархии городов и распределению населения, которое во многом определялось географическими факторами.

Персистентность предпринимательства может быть утрачена (как это произошло в советский период), если сохранятся финансовые ограничения и санкции, а также если административное регулирование усилится. Например, правительство может уделять приоритетное внимание поддержке крупных фирм и перераспределению инвестиций в военный сектор и оборону. Неблагоприятные внутренние и внешние условия для российского малого бизнеса могут привести к перераспределению предпринимательских навыков и компетенций, включая истощающие ресурсы стартапов «утечку мозгов» и отток финансового капитала за пределы России. (С этой точки зрения показателен опыт Восточной Германии, когда предприниматели и фирмы до 1961 г. мигрировали в Западную Германию (Falck et al., 2013), что привело к массовой потере предпринимательских способностей и талантов.) В отсутствие новых стартапов Россия рискует вернуться к плановой экономике, в которой малый бизнес находится под контролем, а предпринимательские возможности тесно связаны с планами правительства, а не с требованиями рынка. Мы показали, что персистентность предпринимательства может быть нарушена во время естественного эксперимента (внедрение плановой экономики), однако с его окончанием возвращается постоянство предпринимательства, но за счет преимущественно вынужденных и производительных форм.

Несмотря на довольно скромную роль университетов в генерации стартапов в современной России (Zemtsov et al., 2021), их значимость для стимулирования деловой активности населения высока. Классические университеты сами по себе могут рассматриваться как инклюзивные институты, так как они способствуют развитию человеческого капитала регионов, привлекают наиболее активных студентов из других регионов и стран, воспитывают положительное отношение к созидательному труду, предпринимательству, влияют на позитивное восприятие знаний и навыков, необходимых для начала успешного бизнеса, и распространяют подобные знания. Доказательство подобного долгосрочного влияния важно для выработки политических рекомендаций по развитию современных предпринимательских университетов и стартап-экосистем вокруг них (Cherurenko et al., 2019; Audretsch, Belitski, 2021).

Полученные результаты о влиянии институтов прошлого помогут определить приоритеты политики по долгосрочному стимулированию деловой активности в конкретных типах регионов. В исторических центрах предпринимательства усилия могут быть направлены на диверсификацию сектора МСП и на развитие технологических стартапов (Zemtsov et al., 2021). В отстающих регионах потребуются усилия по формированию предпринимательской культуры, в частности меры по легализации бизнеса, обучению ведению бизнеса (Баринова и др., 2023; Чепуренко, 2012). В целом усилия по сохранению человеческого капитала в регионах могут благоприятно сказаться на деловой активности жителей через какое-то время. При принятии решений о внешнеэкономической деятельности важно понимать, что высокая деловая активность населения в приграничных и приморских регионах (с высоким рыночным потенциалом)

во многом определяется торговыми связями с другими странами. Соответственно ограничение или расширение этих связей за счет развития инфраструктуры и таможенных институтов может влиять на жизнь большого числа граждан.

Наше исследование имеет несколько ограничений. Не удалось провести различие между вынужденным и добровольным, производительным и непроизводительным предпринимательством. Наш подход не охватывает всю предпринимательскую активность в российских регионах, особенно в неформальном секторе, но показатели неформального сектора имеют существенные недостатки. На наш взгляд, используемая нами зависимая переменная — плотность малых фирм — с точки зрения целей исследования оптимальна в отсутствие более точных показателей (Барина и др., 2023; Korosteleva, Belitski, 2017). К сожалению, переменная может быть искажена влиянием процессов дробления крупного бизнеса для получения различного рода льгот, однако Федеральная налоговая служба усилила борьбу с этим явлением в последние годы (Барина и др., 2023). В оценках не использованы полные данные о деловой активности населения по роду занятий в регионах России в досоветский период, кроме купечества. Сложность использования исторических данных состоит в том, что границы регионов России существенно изменились. В будущем при получении более корректных данных возможно уточнение полученных результатов.

Еще одно естественное ограничение заключается в том, что у нас нет контрольной группы для более корректной оценки влияния институтов. Анализировать историческую устойчивость предпринимательства в России сложнее, чем, например, в Германии, где воссоединение земель привело к принятию западногерманской системы формальных институтов в Восточной Германии. Наличие контрольной группы для регионов, которые участвовали или не участвовали в естественном эксперименте (формирование плановой экономики), могло бы стать интересным и надежным направлением дальнейших исследований.

Исследование ограничено имеющимися контрольными переменными по регионам России за весь период 1998–2018 гг. Недоступность данных, в частности по измерению формальных и неформальных институтов в регионах России за продолжительный период времени, остается серьезной проблемой (Баранов и др., 2015; Барина и др., 2023). В будущих исследованиях подробное рассмотрение современных региональных институтов полезно для политиков и предпринимателей.

Список литературы /References

- Александрова Е. А., Верховская О. Р. (2016). Мотивация предпринимательской активности: роль институциональной среды // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. № 3. С. 107–138. [Aleksandrova E. A., Verkhovskaya O. R. (2016). Motivation of entrepreneurial activity: The role of the institutional environment. *Vestnik of Saint Petersburg University. Management*, No. 3, pp. 107–138. (In Russian).] <https://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2016.305>

- Аузан А. А., Авдиенкова М. А., Андреева Д. А., Бахтигараева А. И., Брызгалин В. А., Бутаева К. О., Вебер Ш., Давыдов Д. В., Золотов А. В., Никитин К. М., Никишина Е. Н., Припузова Н. А., Ставинская А. А. (2017). Социокультурные факторы инновационного развития и успешной имплементации реформ. М.: Центр стратегических разработок. [Auzan A. A., Avdienkova M. A., Andreeva D. A., Bakhtigaraeva A. I., Bryzgalin V. A., Butaeva K. O., Weber S., Davydov D. V., Zolotov A. V., Nikitin K. M., Nikishina E. N., Pripuzova N. A., Stavinskaya A. A. (2017). *Sociocultural factors of innovative development and successful implementation of reforms*. Moscow: Center for Strategic Research. (In Russian).]
- Баранов А., Малков Е., Полищук Л., Рохлиц М., Сюняев Г. (2015). Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // Вопросы экономики. № 2. С. 69–103. [Baranov A., Malkov E., Polishchuk L., Rochlitz M., Syunyaev G. (2015). Measuring institutions in Russian regions: Methodology, sources of data, analysis. *Voprosy Ekonomiki*, No. 2, pp. 69–103. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2015-2-69-103>
- Баринов И. (2019). История российского предпринимательства. М.: Принтлето. [Barinov I. (2019). *The history of Russian entrepreneurship*. Moscow: Printleto. (In Russian).]
- Баринова В. А., Земцов С. П., Царева Ю. В. (2023). В поисках предпринимательства в России. Часть I. Что мешает малому и среднему бизнесу развиваться. М.: Дело. [Barinova V. A., Zemtsov S. P., Tsareva Y. V. (2023). *Searching for entrepreneurship in Russia. Part I. What prevents small and medium-sized businesses from developing*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Бессолицын А. А. (2013). История российского предпринимательства: учебник: 3-е изд., перераб. и доп. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия». [Bessolitsyn A. A. (2013). *The history of Russian entrepreneurship*. 3rd ed. Moscow: Financial Industrial University “Synergy”. (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>
- Долгопятова Т. Г., Ичиро И., Яковлев А. А. (2009). Российский бизнес 20 лет спустя: путь от социалистического предприятия к рыночной фирме // Мир России. Социология. Этнология. Т. 18, № 4. С. 89–114. [Dolgopyatova T. G., Ichiro I., Yakovlev A. A. (2009). Russian companies after twenty years of reforms: From the socialist enterprise to a market firm. *Universe of Russia. Sociology. Ethnology*, Vol. 18, No. 4, pp. 89–114. (In Russian).]
- Заздравных Е. А. (2019). Исторические эффекты региональной предпринимательской активности // Российский журнал менеджмента. Т. 17, № 1. С. 97–120. [Zazdravnykh E. A. (2019). The historical effects of the regional entrepreneurial activity. *Russian Management Journal*, Vol. 17, No. 1, pp. 97–120. (In Russian).] <https://doi.org/10.21638/spbu18.2019.105>
- Земцов С. П., Царева Ю. В. (2018). Предпринимательская активность в регионах России: насколько пространственные и временные эффекты детерминируют развитие малого бизнеса // Журнал Новой экономической ассоциации. № 1. С. 145–165. [Zemtsov S. P., Tsareva Y. V. (2018). Entrepreneurial activity in the Russian regions: How spatial and temporal effects determine the development of small business. *Journal of the New Economic Association*, No. 1, pp. 145–165. (In Russian).] <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2018-37-1-6>
- Май В. (1994). Нэп в контексте российской революции // Нэп: приобретения и потери. М.: Наука. С. 42–53. [Mau V. (1994). New economic policy in the context of the Russian revolution. In: *New economic policy: Gains and losses*. Moscow: Nauka, pp. 42–53. (In Russian).]

- Натхов Т. В., Полищук Л. И. (2017). Политэкономия институтов и развитие: как важно быть инклюзивным. Размышления над книгой Д. Асемоглу, J. Robinson “Why Nations Fail”. Часть I. Институты и экономическое развитие. Институциональный выбор // Журнал Новой экономической ассоциации. № 2. С. 12–38. [Natkhov T. V., Polishchuk L. I. (2017). Political economy of institutions and development: The importance of being inclusive. Reflection on “Why nations fail” by D. Acemoglu and J. Robinson. Part I. Institutions and economic development. Institutional choice. *Journal of the New Economic Association*, No. 2, pp. 12–38. (In Russian.)] <https://doi.org/10.31737/2221-2264-2017-34-2-1>
- Никольский И. В. (1986). География внутренней торговли СССР. М.: МГУ имени М. В. Ломоносова. [Nikolskiy I. V. (1986). *Geography of internal trade in the USSR*. Moscow: MSU. (In Russian).]
- Пасс А. А., Рыжий П. А. (2012). Огосударствление промысловой кооперации в СССР во второй половине 1950-х гг.: причины и последствия // Социум и власть. № 5. С. 114–122. [Pass A. A., Ryshiy P. A. (2012). Nationalization of cooperation in the USSR in the second half of the 1950s: Causes and consequences. *Society and Power*, No. 5, pp. 114–122. (In Russian).]
- Полтерович В. М. (2018). К общей теории социально-экономического развития. Часть 1. География, институты или культура? // Вопросы экономики. № 11. С. 5–26. [Polterovich V. M. (2018). Towards a general theory of socio-economic development. Part 1. Geography, institutions, or culture? *Voprosy Ekonomiki*, No. 11, pp. 5–26. (In Russian.)] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-11-5-26>
- Росстат (2020). Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы): Стат. сб. М.: Росстат. [Rosstat (2020). *Labor force, employment and unemployment in Russia (based on the results of sample labor force surveys)*. Statistical compendium. Moscow: Rosstat. (In Russian).]
- Федоров В. А. (ред.) (1994). Конец крепостничества в России: документы, письма, мемуары, статьи. М.: Изд-во МГУ. [Fedorov V. A. (ed.) (1994). *End of serfdom in Russia: Documents, letters, memoirs, articles*. Moscow: MSU Publ. (In Russian).]
- Чепуренко А. Ю. (2012). Что такое предпринимательство и какая политика в отношении предпринимательства нужна России? (Заметки на полях работ современных зарубежных классиков) // Журнал Новой экономической ассоциации. Т. 2, № 13. С. 102–124. [Chepurenko A. Y. (2012). What is entrepreneurship and what entrepreneurship policy does Russia need? (Marginal notes on works of modern foreign classics). *Journal of the New Economic Association*, Vol. 2, No. 13, pp. 102–124. (In Russian).]
- Чепуренко А. Ю., Ясин Е. Г., Був В. В., Шестоперов О. М. (2004). Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. М.: Новое издательство. [Chepurenko A. Y., Yasin E. G., Buev V. V., Shestoperov O. M. (2004). *Small business in Russia: Past, present and future*. Moscow: Novoe Izdatelstvo. (In Russian).]
- Яковлев А. А. (2006). Агенты модернизации. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ. [Yakovlev A. A. (2006). *Agents of modernization*. Moscow: HSE Publ. (In Russia).]
- Acemoglu D., Robinson J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*. London: Profile.
- Ageev A. I., Gratchev M. V., Hisrich R. D. (1995). Entrepreneurship in the Soviet Union and post-socialist Russia. *Small Business Economics*, Vol. 7, No. 5, pp. 365–376. <https://doi.org/10.1007/BF01302737>
- Andersson M., Koster S. (2011). Sources of persistence in regional start-up rates – evidence from Sweden. *Journal of Economic Geography*, Vol. 11, No. 1, pp. 179–201. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbp069>
- Audretsch D. B., Belitski M. (2021). Three-ring entrepreneurial university: In search of a new business model. *Studies in Higher Education*, Vol. 46, No. 5, pp. 977–987. <https://doi.org/10.1080/03075079.2021.1896804>

- Audretsch D. B., Belitski M. (ed.) (2022). *Developments in entrepreneurial finance and technology*. Cheltenham: Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9781800884342>
- Audretsch D. B., Keilbach M. C., Lehmann E. E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. New York: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780195183511.001.0001>
- Baumol W. J. (2010). *The microtheory of innovative entrepreneurship*. Princeton University Press.
- Blundell R., Bond S., Windmeijer F. (2001). Estimation in dynamic panel data models: Improving on the performance of the standard GMM estimator. In: B. H. Baltagi, T. B. Fomby, R. Carter Hill (eds.). *Nonstationary panels, panel cointegration, and dynamic panels*. Bingley: Emerald, pp. 53–91. [https://doi.org/10.1016/S0731-9053\(00\)15003-0](https://doi.org/10.1016/S0731-9053(00)15003-0)
- Bosma N., Content J., Sanders M. et al. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. *Small Business Economics*, Vol. 51, pp. 483–499. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0012-x>
- Bugle J. C., Nafziger S. (2019). The slow road from serfdom: Labor coercion and longrun development in the former Russian Empire. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 103, No. 1, pp. 1–46. https://doi.org/10.1162/rest_a_00857
- Chepurenko A., Sauka A. (eds.) (2017). *Entrepreneurship in transition economies*. Cham: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-57342-7>
- Chepurenko A., Kristalova M., Wyrwich M. (2019). Historical and institutional determinants of universities' role in fostering entrepreneurship. *Foresight and STI Governance*, Vol. 13, No. 4, pp. 48–59. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2019.4.48.59>
- Decker S., Estrin S., Mickiewicz T. (2020). The tangled historical roots of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol. 14, No. 4, pp. 616–638. <https://doi.org/10.1002/sej.1348>
- Djankov S., Ganser T., McLiesh C., Ramalho R., Shleifer A. (2010). The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 2, No. 3, pp. 31–64. <https://doi.org/10.1257/mac.2.3.31>
- Falck O., Guenther C., Heblich S., Kerr W. R. (2013). From Russia with love: The impact of relocated firms on incumbent survival. *Journal of Economic Geography*, Vol. 13, No. 3, pp. 419–449. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbs035>
- Fritsch M., Bublitz E., Sorgner A., Wyrwich M. (2014). How much of a socialist legacy? The re-emergence of entrepreneurship in the East German transformation to a market economy. *Small Business Economics*, Vol. 43, No. 2, pp. 427–446. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9544-x>
- Fritsch M., Greve M., Wyrwich M. (2022a). Long-run effects of communism and transition to a market system on self-employment: The case of Germany. *Entrepreneurship Theory & Practice*. <https://doi.org/10.1177/10422587221094498>
- Fritsch M., Obschonka M., Wahl F., Wyrwich M. (2021a). Cultural imprinting: Ancient origins of entrepreneurship and innovation in Germany. *Jena Economic Research Papers*, No. 12.
- Fritsch M., Pylak K., Wyrwich M. (2022b). Historical roots of entrepreneurship in different regional contexts – the case of Poland. *Small Business Economics*, Vol. 59, No. 1, pp. 397–412. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00535-z>
- Fritsch M., Sorgner A., Wyrwich M., Zazdravnykh E. (2019). Historical shocks and persistence of economic activity: Evidence on self-employment from a unique natural experiment. *Regional Studies*, Vol. 53, No. 6, pp. 790–802. <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1492112>
- Fritsch M., Storey D. J. (2014). Entrepreneurship in a regional context: Historical roots, recent developments and future challenges. *Regional Studies*, Vol. 48, No. 6, pp. 939–954. <https://doi.org/10.1080/00343404.2014.892574>
- Fritsch M., Wyrwich M. (2014). The long persistence of regional levels of entrepreneurship: Germany, 1925–2005. *Regional Studies*, Vol. 48, No. 6, pp. 955–973. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.816414>

- Fritsch M., Wyrwich M. (2018). Regional knowledge, entrepreneurial culture, and innovative start-ups over time and space – an empirical investigation. *Small Business Economics*, Vol. 51, No. 2, pp. 337–353. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0016-6>
- Fritsch M., Wyrwich M. (2023). Entrepreneurship in the long-run: Empirical evidence and historical mechanisms. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol. 19, No. 1, pp. 1–125. <https://doi.org/10.1561/03000000100>
- Ivanov D. (2016). Human capital and knowledge-intensive industries location: Evidence from Soviet legacy in Russia. *Journal of Economic History*, Vol. 76, No. 3, pp. 736–768. <https://doi.org/10.1017/S0022050716000802>
- Jack S. L., Anderson A. R. (2002). The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, Vol. 17, No. 5, pp. 467–487. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(01\)00076-3](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(01)00076-3)
- Kerr S. P., Kerr W. R. (2020). Immigration policy levers for US innovation and startups. *NBER Working Paper*, No. 27040. <https://doi.org/10.3386/w27040>
- Korosteleva J., Belitski M. (2017). Entrepreneurial dynamics and higher education institutions in the post-communist world. *Regional Studies*, Vol. 51, No. 3, pp. 439–453. <https://doi.org/10.1080/00343404.2015.1103370>
- Lin J., Rauch F. (2020). What future for history dependence in spatial economics? *Regional Science and Urban Economics*, Vol. 94, article 103628. <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2020.103628>
- Markevich A., Zhuravskaya E. (2018). The economic effects of the abolition of serfdom: Evidence from the Russian Empire. *American Economic Review*, Vol. 108, No. 4–5, pp. 1074–1117. <https://doi.org/10.1257/aer.20160144>
- Millán J. M., Congregado E., Román C. (2014). Persistence in entrepreneurship and its implications for the European entrepreneurial promotion policy. *Journal of Policy Modeling*, Vol. 36, 1, pp. 83–106. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2013.10.001>
- Neffke F., Henning M., Boschma R. (2011). How do regions diversify over time? Industry relatedness and the development of new growth paths in regions. *Economic Geography*, Vol. 87, No. 3, pp. 237–265. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2011.01121.x>
- North D., Wallis J., Weingast B. (2009). *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511575839>
- Nunn N. (2008). The long-term effects of Africa's slave trades. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123, No. 1, pp. 139–176. <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.1.139>
- Reynolds P., Bosma N., Autio E., Hunt S., De Bono N., Servais I., Lopez-Garcia P., Chin N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3, pp. 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Rodríguez-Pose A., Crescenzi R. (2008). Research and development, spillovers, innovation systems, and the genesis of regional growth in Europe. *Regional Studies*, Vol. 42, No. 1, pp. 51–67. <https://doi.org/10.1080/00343400701654186>
- Wennekers S., van Wennekers A., Thurik R., Reynolds P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, Vol. 24, pp. 293–309. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>
- Xiao J., Boschma R., Andersson M. (2018). Industrial diversification in Europe: The differentiated role of relatedness. *Economic Geography*, Vol. 94, No. 5, pp. 514–549. <https://doi.org/10.1080/00130095.2018.1444989>
- Zemtsov S., Chepurensko A., Mikhailov A. (2021). Pandemic challenges for the technological startups in the Russian regions. *Foresight and STI Governance*, Vol. 15, No. 4, pp. 61–77. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2021.4.61.77>
- Zhuravskaya E., Guriev S., Markevich A. (2021). New Russian economic history. *CEPR Discussion Paper*, No. DP17244.

Long-term effects of extractive and inclusive institutions on entrepreneurship persistence in Russian regions

Stepan P. Zemtsov^{1,2,*}, Yulia V. Tsareva¹

Authors affiliation: ¹ Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow, Russia); ² Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia). * Corresponding author, email: zemtsov@ranepa.ru

Some institutions can restrict or stimulate the business activity, which affects long-term economic growth. To assess this influence on regional level, we have collected and processed historical data on the distribution of serfs, the creation of universities, and business activity over more than a century. By business activity, we mean various direct and indirect assessments of the involvement of the population in entrepreneurial activity: merchants, NEPmen, cooperatives, small businesses, etc. Although the geography of business activity has constantly changed, we can identify relatively stable centers (Moscow, St. Petersburg, the south of the Far Eastern Russia) and the periphery (some regions of the North Caucasus, the Central Black Earth and the Volga regions). Econometric calculations confirm the existence of a relationship between the current density of small businesses in the Russian regions and the density of cooperatives in the late Soviet period; the relationship with the density of retail enterprises disappears by the 1970s as the planned economy strengthens. But the relationship with the merchant class is ambiguous: only in some regions did the entrepreneurial culture manage to survive the Soviet period. We distinguish three main channels of influence of the historical level of business activity on the modern one: geographical, functional, and socio-cultural. According to the calculations, the earlier emergence of universities in the regions contributed to the spread of business culture and could stimulate the emergence of more inclusive institutions, but serfdom, as an extractive institution, on the contrary, could limit incentives for entrepreneurship. Even after a radical change in the political and economic regime, the influence of extractive institutions on business activity may persist, and inclusive institutions take a significant amount of time to take root.

Keywords: entrepreneurship, persistence, path dependence, embeddedness, small and medium business, universities, serfdom, merchants, Russian regions, NEP, Russian Empire, USSR.

JEL: L26, N74, N94, R12.

Неплатежи в российской экономике 1990-х: непредвиденный институт

А. Б. Чубайс

Независимый исследователь (Глазго, Великобритания)

Среди крупномасштабных процессов, нанесших наибольший ущерб экономике и населению России в 1990-е годы и ощутимо подорвавших престиж реформаторов, особое место занимали неплатежи. В течение многих лет правительство, администрация президента и бизнес стремились минимизировать их негативное влияние (автору настоящей статьи пришлось в этом активно участвовать). В статье отражены масштаб, глубина и продолжительность этого феномена, проанализированы представленные в научной литературе описания его причин и способов преодоления, предложено собственное понимание причин и реальных механизмов решения этой проблемы, сформулированы дополнения к исходной концепции рыночного реформирования, разработанной группой московских и ленинградских ученых во второй половине 1980-х годов.

Ключевые слова: рыночные реформы, неплатежи, институциональные преобразования.

JEL: D02, D53, E02, E42, E52, G35, N24, O17.

Неплатежи: терминология, масштаб, глубина и продолжительность

Для описания всего комплекса неденежных расчетов в научной литературе используют, как правило, три термина: неплатежи, бартер и денежные суррогаты (Гуриев, Попов, 2001. С. 48–51). Мы будем далее применять термин «неплатежи» в широком смысле, имея в виду все три их вида. Именно в таком понимании он вошел в разработанную в 1990-е годы в РФ нормативную базу и в соответствующие правительственные решения и распоряжения.

Борьба с неплатежами оказалась очень сложной и заняла почти десять лет. В августе 1994 г. правительство РФ создало Оперативную

Чубайс Анатолий Борисович (chubays_ab@chubays.info), к. э. н.

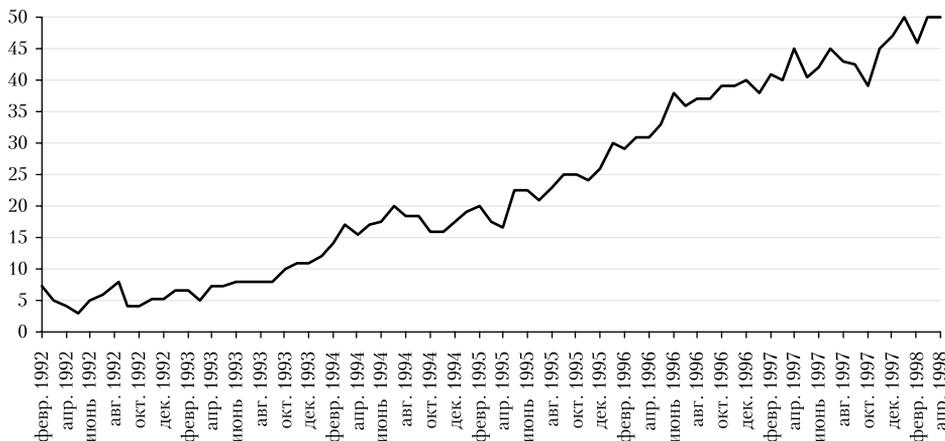
комиссию по ликвидации причин кризиса неплатежей¹, которую в течение длительного времени возглавлял автор данной статьи. Позже, в октябре 1996 г., практически сразу после победы Б. Н. Ельцина на выборах его указом ранг комиссии был повышен и создана Временная чрезвычайная комиссия при Президенте РФ по укреплению налоговой и бюджетной дисциплины во главе с председателем правительства РФ².

О значимости проблемы говорят не только ранг вовлеченных в ее решение госслужащих и длительность ее существования, но и масштабы. Так, по оценкам К. Гедди и Б. Икеса (Gaddy, Iskes, 2002. P. 197), к августу 1998 г. доля бартерного сектора национальной экономики достигла 50%. Сходные данные приводятся в докладе Всемирного банка (Морозов и др., 2000. С. 7): по расчетам его авторов, в 1998 г. доля неденежных расчетов в ВВП составила 51%. Аналогичные оценки содержатся в монографии Д. Вудраффа (см. рисунок). На региональном уровне этот показатель был еще выше. Так, по оценке Б. Горобца и др. (2002), в Барнауле (Алтайский край) в 1997 г. доля неплатежей достигла 64%.

Для решения этой проблемы в России стали использовать специальный инструмент — институт взаимозачетов. Допустимость и диапазон его применения были предметом многочисленных дискуссий в правительстве страны. Тем временем наиболее активные его организаторы-бизнесмены составили огромные состояния.

Серьезные экономические процессы отражаются в русском языке, поэтому родившийся еще в 1980-е годы термин «бартер» получил

**Доля продаж предприятий с использованием бартера,
февраль 1992 — февраль 1998 г.**



Источник: Woodruff, 2000. P. 148.

Рис.

¹ Распоряжение Правительства РФ от 5 августа 1994 г. № 1235-р «О мерах по ликвидации причин кризиса неплатежей (с изменениями на 13 августа 1994 года)».

² Указ Президента РФ от 11 октября 1996 г. № 1428 «О Временной чрезвычайной комиссии при Президенте Российской Федерации по укреплению налоговой и бюджетной дисциплины (с изменениями на 11 апреля 1997 года)».

в 1990-е массовое хождение, а платежами «живыми деньгами» называли денежную часть платежей. Этот процесс глубоко изучался и правительством РФ (прежде всего созданной в 1994 г. так называемой «комиссией Карпова»³), и учеными-экономистами. К числу наиболее серьезных можно отнести следующие работы: Полтерович, 1999; Rostowski, 1994; Яковлев, 1999; Малахов, 1997; Woodruff, 2000; Макаров, Клейнер, 1996, 1999; Луговой, Семенов, 2000; Commander et al., 2002; Морозов и др., 2000; Гуриев, 2001; Горобец и др., 2002; и другие. Гедди и Икес (Gaddy, Ickes, 2002) разработали теорию, основанную на описании российской экономики как «виртуальной», и опубликовали большую монографию на эту тему. В отличие от них Я. Ростовский первым выявил, что неплатежи — это не чисто российский феномен, они типичны для большинства посткоммунистических экономик. Так, по его оценкам, уровень неплатежей в Румынии достиг 50% ВВП уже в 1991 г. (Rostowski, 1994).

Чтобы осознать всю разрушительность этого явления, следует прежде всего проанализировать его влияние на поведение предприятий. Наиболее адекватно это сделали Гедди и Икес (Gaddy, Ickes, 2002), которые сформулировали так называемые «правила Игоря» (Игорь — это опрошенный ими генеральный директор одного из крупных промышленных предприятий).

Первое «правило Игоря»: продай что-нибудь федеральному правительству, только так ты сможешь решить проблемы зачета по федеральным налогам. Второе «правило Игоря»: продай что-нибудь региональному правительству, чтобы обеспечить зачет по региональным налогам. Третье «правило Игоря»: произведи что-нибудь для бартера с поставщиками газа и электроэнергии. Четвертое «правило Игоря»: поставь что-нибудь на экспорт, чтобы получить «живые деньги». Пятое «правило Игоря»: никогда не показывай прибыль, потому что она будет у тебя изъята в счет задолженности по налогам.

Эти правила, на наш взгляд, адекватно отражали рациональную реакцию предприятий на иррациональную экономическую среду, в которой они функционировали. Очевидно, что такой подход далек от реального удовлетворения спроса потребителей при минимизации расходов, что должно быть основной задачей рыночного хозяйства на микроуровне. Общепринятые цели деятельности предприятий настолько сильно искажаются, что это может поставить под вопрос сам смысл существования экономики, в которой они вынуждены действовать таким образом.

Не менее разрушительна подобная мотивация предприятий и для государственного бюджета, поскольку подрывает базовые источники его доходов и доверие к нему. Прямым следствием этого становится утрата государством возможности финансировать свои обязательства вплоть до задержек выплаты пенсий пенсионерам и денежного довольствия военнослужащим, что и было острейшей проблемой федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда РФ в 1990-е годы.

Массовые неплатежи привели к полной непрозрачности экономики предприятий, сопровождавшейся неконтролируемыми дисконтами в бартерных цепочках, которые, в свою очередь, создавали предпосылки для

³ Коммерсантъ Власть. 1994. № 34. <https://kommersant.ru/doc/10288>

массовой криминализации экономических процессов. Так, по данным РАО ЕЭС (Чубайс, 2018), в середине 1998 г. доля платежей «живыми деньгами» в электроэнергетике составляла 17%, а объем полукриминальных денежных суррогатов превысил 3,5 млрд долл в год.

Отметим и негативное влияние неплатежей на инфляцию (Khan, Clifton, 1992). Насколько нам известно, никому еще не удалось измерить его масштаб, однако можно предположить, что он был значительным.

Причины неплатежей и предложения по их преодолению

Рассуждая о перспективах ликвидации феномена неплатежей, Вудрафф адекватно оценивал всю сложность проблемы. Он говорил о невозможности решить ее просто по мере последовательного проведения рыночных реформ и приравнивал соответствующую цель к политическому достижению, давая сдержанную оценку вероятности этого в России (Woodruff, 2000). Еще более однозначна позиция Гедди и Икеса, которые утверждали: «Такой глубоко укоренившийся дефектный статус-кво означает, что, независимо от того, поддержат или нет в России политиков-реформаторов, они вряд ли когда-нибудь смогут разрушить „виртуальную экономику“» (Gaddy, Ickes, 2002. P. 10; здесь и далее перевод мой. — А. Ч.). Как известно, реформаторам удалось это сделать. Перелом произошел в 1998–1999 гг., что подтверждают выводы российских исследователей (Горобец и др., 2002): по их оценкам, доля неплатежей в экономике России с 46% ВВП в 1998 г. сократилась до 20% к началу 2001 г.

Для понимания базовых причин этого явления и способов его преодоления проанализируем мнения специалистов. В своей монографии Вудрафф изначально приравнивал важность самой проблемы ликвидации неплатежей (он использует термин «денежная консолидация») к значимости рыночных реформ в целом и утверждал, что политика, направленная на достижение денежной консолидации, обеспечивает государственный суверенитет (Woodruff, 2000. P. 4). Вудрафф сформулировал три подхода к решению этой проблемы (Woodruff, 2000. P. 181):

- производственный (регулировать бартер через векселя и казначейские освобождения);
- жестко либеральный (ужесточать денежную политику на макроуровне);
- «домашний рынок» — снижать стоимость денежных платежей по сравнению с бартерными.

Критикуя (во многом справедливо) все три подхода, он уклонился от прямого ответа на вопрос: «что делать?» и предложил обратиться к двум серьезным компаративистским исследованиям, взяв за образец историю денежной консолидации в Италии и США. Однако, как и следовало ожидать, она оказалась связана не столько с преодолением бартера, сколько с борьбой государства за эмиссионную монополию. Кроме того, поскольку период исследования Вудраффа закончился 1998 г., он не мог увидеть и реальных финансово-экономических механизмов преодоления бартера и ответить на вопрос о способах борьбы с ним.

Существенно дальше в понимании сути явления продвинулись Гедди и Икес (Gaddy, Ickes, 2002). Введенная ими в научный оборот категория «виртуальная экономика» предстает как целостное, самостоятельное, устойчивое и очень разрушительное явление. Они объясняли живучесть системы неплатежей тем, что она откладывала неизбежное разорение убыточных компаний. Бартер они считали способом скрыть проедание собственного капитала с помощью завышенной бартерной цены. С этим утверждением можно согласиться, но не как с причиной, а как с одним из свойств бартера. При этом подчеркнем, что Гедди и Икес одними из первых связали бартер именно со стоимостью капитала. «Разрушение стоимости» даже вынесено ими в название одной из глав монографии (Gaddy, Ickes, 2002. Р. 160), однако они не сумели сделать следующий шаг и объяснить этот процесс расхождением интересов собственника и директора. Авторы отметили подъем экономики, рост доходов от экспорта, начало сокращения доли бартера в 1999 г. и увеличение инвестиций в 2000–2001 гг. (Gaddy, Ickes, 2002. Р. 191). Однако, по их мнению, эти частные явления не позволяли преодолеть целостность и устойчивость «виртуальной экономики» (Gaddy, Ickes, 2002. Р. 204). Представленная в монографии программа реформ по ее ликвидации к моменту издания книги уже стала неактуальной, поскольку инициированные правительством и бизнесом процессы вытеснения бартера из экономических отношений дали очевидный результат (см. ниже).

Следует признать, что адекватных и своевременных ответов не было и в работах ключевого интеллектуального центра правительства — Института экономики переходного периода (ИЭПП). А. Яковлев справедливо критикует институт, говоря, что в аналитических обзорах ИЭПП за 1995–1996 гг. нарастание задолженности по налогам в 1995 г. объяснялось тем, что «красные директора» сознательно не платили налоги, рассчитывая на списание задолженности после победы КПРФ на выборах (Яковлев, 1999). Это сложно признать глубинной причиной данного явления. То же можно сказать и о главных выводах выполненного ИЭПП специального исследования неплатежей: «Неплатежи есть форма финансирования убытков... неисполнение расходов федерального бюджета... порождает цепочку неисполненных обязательств... рост цен на энергоносители... увеличивает неплатежи» и т. д. (Луговой, Семенов, 2000. С. 64).

Сотрудник ИЭПП С. Малахов пошел дальше и предложил применить для понимания этого феномена модель Баумоля–Тобина, согласно которой «домашнее хозяйство как экономический агент оптимизирует денежные запасы путем минимизации совокупных издержек». Под последними понимаются транзакционные издержки от обращения в банк и альтернативные от хранения денег, равные упущенной выгоде из-за отказа размещать их. Увеличение денежных запасов в этой логике уменьшает транзакционные издержки, но увеличивает альтернативные. Его вывод: «Модель Баумоля–Тобина — ключ к объяснению причин бартеризации экономики» (Малахов, 1997. С. 81). Исходя из этого было предложено ужесточить налоговые ограничения на сверхнормативные запасы и использование оборотных средств не по назначению, отме-

нить налоговые рестрикции на реализацию продукции по ценам ниже себестоимости (Малахов, 1998). С нашей точки зрения, слабость таких рекомендаций обусловлена неадекватным пониманием причин самого феномена неплатежей в экономике России в 1990-е годы. Когда Малахов пишет, что «модель Баумоля—Тобина с некоторыми допущениями применима и для анализа поведения фирм» (Малахов, 1997. С. 80), он не учитывает, что их (предприятий) поведение в России в середине 1990-х годов радикально отличалось от поведения фирм в классической рыночной экономике (см. приведенные выше «правила Игоря»).

В фундаментальном исследовании экономической политики России за 1991–1997 гг., выполненном в ИЭПП, анализ неплатежей вынесен в приложения (Гайдар и др., 1998). В аналогичном исследовании за 1998–2002 гг. они лишь упоминаются в параграфе «Динамика неденежных видов спроса» (Гайдар и др., 2003). А в завершающем исследовании за 2000–2007 гг. неплатежи вообще не рассматривались (Гайдар и др., 2008). В целом позиция ИЭПП по этой теме ограничивалась необходимостью ужесточить бюджетную политику, что, с нашей точки зрения, было следствием неадекватной трактовки природы самого явления.

Иное понимание причин неплатежей и способов их преодоления представлено в работе: Яковлев, 1999. В качестве таковых, помимо «нехватки денег в экономике» и возможности «безрискового ухода от уплаты налогов через обналичивание», автор называет «нетрадиционную структуру издержек с аномально большой долей расходов на содержание социальных объектов и избыточной рабочей силы» (Яковлев, 1999. С. 103). Из этого следуют соответствующие методы решения проблемы: освободить крупную промышленность от «избыточных социальных активов», удешевить стоимость капитала путем допуска на российский рынок крупных зарубежных банков и т. п. Такой анализ, с нашей точки зрения, не вскрывает причин явления, а лишь описывает сопутствующие ему или связанные с ним процессы; именно поэтому предлагаемые рекомендации не могли остановить рост неплатежей.

Как можно видеть, большая часть исследований проблемы неплатежей была выполнена в макро- и микроэкономической логике. На этом фоне выделяется работа акад. В. Полтеровича, который анализировал феномен бартера и неплатежей с институциональной точки зрения (Полтерович, 1999). Указанный подход позволил автору сделать вывод о том, что их возникновение было рациональным выбором директоров предприятий, но он создал специфическую институциональную ловушку. Такой вывод приблизил экономическую науку к пониманию реальных причин этого феномена.

Близко к сути проблемы подошли авторы доклада Всемирного банка. Они впервые поставили вопрос о необходимости отключить должников от электроэнергии как о важнейшем способе преодоления неплатежей (Морозов и др., 2000). Им удалось вскрыть их неочевидный бюджетный аспект: задолженность по платежам потребителей энергетическому сектору привела к формированию сопоставимой по размеру задолженности энергетиков перед бюджетом, который таким образом принял на себя

функции кредитора неэффективных потребителей. Авторы пишут, что механизм их массового, но скрытого субсидирования финансируется бюджетом и «в конечном счете бремя субсидий, перемещаясь в Минфин, аккумулируется в виде государственного долга» (Морозов и др., 2000. С. 26). Эти идеи были использованы при формировании условий одного из займов Всемирного банка для России. Тем не менее их итоговые рекомендации в основном оставались в рамках бюджетно-финансовой и структурной политики и не затрагивали институциональных основ и базовой мотивации предприятий.

Как было показано, большинство ученых-экономистов либерального направления, их оппоненты из консервативного лагеря, зарубежные ученые — авторы монографий, посвященных проблеме неплатежей, не смогли до конца понять ее суть. Парадоксально, но ближе всех к этому подошли правительственные чиновники из «комиссии Карпова», которые, проанализировав балансы крупнейших предприятий с общей численностью работников свыше 200 тыс. человек и суммарной кредиторской задолженностью более 2 трлн руб., опровергли наиболее распространенные и в директорской, и в научной среде того времени объяснения причин неплатежей:

— неплатежи есть следствие слишком высокого уровня налогового изъятия доходов предприятий;

— они есть следствие принудительной (под давлением государства) отгрузки продукции без предоплаты несостоятельным потребителям;

— в стране упал платежеспособный спрос, и потребителям просто нечем расплачиваться.

В докладе «комиссии Карпова» было отмечено, что директора практически не ведут работу по взысканию дебиторской задолженности, а все разговоры «об усилении работы с дебиторами остаются разговорами»⁴. Механизм неплатежей характеризуется в нем как «аморальный бизнес», суть которого в «действиях управляющих, при которых проявляется безответственность в отношении капитала собственника, которому наносится прямой ущерб... Аморальный бизнес проявляет себя в массовых злоупотреблениях управляемым капиталом в ущерб ему самому и капиталам партнеров по бизнесу»⁵. Иными словами, именно «комиссия Карпова» максимально близко подошла к пониманию сути рассматриваемого явления.

Причина неплатежей и реализованные способы их преодоления

Неплатежи, по сути, можно охарактеризовать как прямое нарушение действия введенной Я. Корнаи (1990) фундаментальной категории «жесткие бюджетные ограничения». Анализируя неплатежи именно в этом контексте, Вудрафф справедливо пишет, что «жесткие бюджетные ограничения (по Корнаи) могут быть подорваны двумя

⁴ Коммерсантъ Власть. 1994. № 34. <https://kommersant.ru/doc/10288>

⁵ Там же.

способами: горизонтальным и вертикальным» (Woodruff, 2000. P. 110). *Вертикальные неплатежи* следует понимать как двусторонние: предприятие не исполняет свои обязательства по налогам и сборам перед бюджетной системой и внебюджетными фондами, а государство и бюджетная сеть не исполняют свои обязательства перед предприятиями (от оплаты госзаказа до оплаты коммунальных услуг бюджетными организациями). *Горизонтальные неплатежи* следует понимать как невыполнение предприятием-потребителем финансовых обязательств перед поставщиками в согласованные между ними сроки. Разделение неплатежей на вертикальные и горизонтальные имеет, с нашей точки зрения, принципиальное значение для понимания их природы.

Неспособность государства обеспечить выполнение предприятием своих финансовых обязательств в 1990-е годы — общеизвестный факт. Также хорошо известны и ее причины: унаследованная от советской экономики институциональная слабость самих налоговых органов, низкая эффективность правоохранительной системы и арбитражных судов, отсутствие «конечного звена» судебной системы — органов принудительного исполнения законодательства (закон о судебных приставах принят лишь в 1997 г.⁶), радикальный пересмотр самой налоговой системы и др. При всей специфике переходного периода в России неспособность государства обеспечить сбор налоговых платежей В. Мау считает типичным явлением на этапах исторических переломов. Так, анализируя периоды революционных потрясений в Англии и Франции, он пишет: «Практически во всех революциях бюджетный кризис проявляется особенно остро уже на пострадикальной стадии... В этот период резко возрастает дефицит государственного бюджета и одновременно существенным фактором внутривнутриполитической жизни становится задолженность власти перед получателями бюджетных средств... В Англии середины 1650-х годов одним из основных экономических вопросов становится „почему не решается проблема неплатежей налогов?“». А во Франции полтора века спустя власти ломали голову над тем, какие новые налоги можно ввести, чтобы покрыть потери от неуплаты уже существующих» (Мау, 2010. С. 413–414).

Совершенно иная природа горизонтальных неплатежей. Очевидно, что ни одна из перечисленных причин не может служить объяснением того, что поставщик соглашается отпустить свою продукцию потребителю без оплаты. Понять причины такого поведения можно, лишь опираясь на триаду «мотивация (целеполагание) — внешняя среда — поведение», где важнейшей составляющей выступает мотивация. Подход к анализу мотивации предприятий в исследуемый период требует ответа на вопрос: кто именно является ключевым актором, формирующим ее? В анализируемом периоде их было два: директор и собственник. В российской экономике в ходе массовой приватизации происходила смена ключевого актора, власть (и соответствующее целеполагание) на предприятии переходила от директора к собственнику. Соответственно изменялось и целеполагание предприятия, которое, сталкиваясь с внешней средой, формировало разные типы поведения.

⁶ Федеральный закон от 21 июля 1997 г. №118-ФЗ «О судебных приставах».

В основе целеполагания директора были сохранение его поста и исполнение предприятием главной функции, унаследованной от советской экономики: производство продукции независимо от финансовых результатов. Это было вскрыто в ходе социологических исследований еще в 1991–1992 гг. Так, их авторы пишут: «Первоочередными стратегическими задачами большинство руководителей считает поддержание производства и сохранение трудового коллектива» (Широнин и др., 1992. С. 68). Эти выводы были позднее подтверждены О. Хархординым и Т. Гербер, рассчитавшими соответствующие корреляционные зависимости (Kharkhordin, Gerber, 1994).

В основе целеполагания собственника по мере укрепления его статуса лежала максимизация финансового результата работы предприятия, ведущая к росту его стоимости как бизнеса. В этом контексте горизонтальные неплатежи категорически противоречили интересам собственника, но полностью соответствовали интересам директора. По мере проведения приватизации власть последнего уменьшалась, а власть собственника возрастала. В соответствии с этим менялось и поведение предприятия. Эта трактовка объясняет и причины неплатежей, и саму неизбежность их появления, и широту их распространения, и время перелома тренда — перехода от роста их объема к сокращению.

С этих позиций можно объяснить и более глубокое и длительное распространение этого феномена в России по сравнению с восточноевропейскими странами. Дело здесь и в намного более продолжительном периоде отсутствия частной собственности в России, и в уникальном политическом капитале «красных директоров», который они активно использовали вплоть до 1997 г. Советский директорский корпус десятилетиями воспитывался в уверенности, что главное в деятельности любого предприятия — выполнение плана по поставкам продукции в натуральном выражении, а соответствующие финансово-бухгалтерские проводки и балансовые отчеты — это второстепенное дело главного бухгалтера. Советского директора не могли уволить за плохие финансовые результаты, а риск увольнения за срыв плана поставок готовой продукции был вполне реальным. Многолетнее сохранение неплатежей в российской экономике в 1990-е годы было предопределено тем, что ее основные хозяйствующие субъекты — предприятия — находились во власти директоров, которая перешла к ним от Госплана и советских отраслевых министерств. Однако именно в 1997 г. в результате победы Б. Н. Ельцина на выборах в 1996 г. и передачи в руки крупнейших собственников «командных высот» в российской экономике в результате «залоговых аукционов» произошел перелом в соотношении сил директоров и собственников. Тогда весь процесс приватизации, целью которого было создание института частной собственности в России, стал необратимым. Неплатежи вступили в противоречие с интересами собственников, которые победили директоров в историческом соревновании за власть над предприятиями на микроуровне.

Базовой причиной вертикальных неплатежей в 1990-е годы была слабость государства, а горизонтальных — слабость института частной собственности. В первом случае мотивации директора и собственника, сталкиваясь с внешней средой (слабым государством), приводили

к одинаковым последствиям — налоговым недоимкам и запросу на взаимозачеты. Во втором — эти же мотивации, сталкиваясь с внешней средой, вызывали противоположное поведение. Факт поставки продукции без оплаты если и отражался на мотивации директора, то лишь с точки зрения возможных, но неочевидных долгосрочных рисков. А для собственника любой факт неплатежей означал немедленные и прямые потери и противоречил его интересам.

Порожденные разными причинами, вертикальные и горизонтальные неплатежи на уровне предприятия взаимно усиливали друг друга. Возникший в результате лавинообразный поток финансового мусора, «обогащенный» криминальной компонентой и осложненный политическим противостоянием, охвативший более половины всех взаиморасчетов в экономике, существенно затруднил правильное понимание природы этого явления и способов борьбы с ним. Многие исследователи считали «виртуальную экономику» не только целостным, но и долгосрочным или даже непреодолимым феноменом. Однако реальность показала, что именно становление частной собственности к 1997 г. обеспечило институциональную поддержку действий правительства в борьбе с неплатежами на микроуровне.

Для защиты частной собственности вообще, а в условиях неплатежей в особенности, необходим еще один институт — банкротство. В экономическом смысле, как известно, это процесс передачи активов от собственника к кредитору за долги. Именно он позволяет поставщику неоплаченной продукции добиться справедливой компенсации. Сам процесс создания этого института в России отражал расхождение базовой мотивации директоров и частных собственников. Очевидно, что первые будут активно противодействовать появлению института банкротства, а вторые станут его поддерживать. Так оно и произошло в реальности. Создание законодательной основы банкротства потребовало не только профессиональных, но и длительных политических усилий, поскольку столкнулось с жестким противостоянием со стороны двух ключевых политических сил того времени — директорского корпуса и прямо защищавших их интересы коммунистов. Запустить процесс банкротств пришлось указом президента РФ⁷, поскольку соответствующий законопроект не имел шансов пройти через контролируруемую директорами и коммунистами Госдуму. Добиться принятия его в качестве закона удалось лишь к 1998 г.⁸ В российских реалиях, помимо законодательного оформления этого процесса, потребовалось еще создать федеральный орган исполнительной власти с региональной сетью по всей стране — Федеральное управление по делам о несостоятельности (банкротстве).

Чисто теоретически становление полноценного института частной собственности, подкрепленное институтом банкротства, могло бы решить проблему неплатежей за 6–7 лет, что сопоставимо с периодом их расцвета. Однако в реальности это удалось сделать намного

⁷ Указ Президента РФ от 22 декабря 1993 г. № 2264 «О мерах по реализации законодательных актов о несостоятельности (банкротстве) предприятий».

⁸ Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

быстрее — всего за 3–4 года. Чтобы понять, почему так произошло, следует, с нашей точки зрения, проанализировать три финансово-экономических процесса, наблюдавшихся в России в 1998–2001 гг.

Первый связан с девальвацией рубля в результате кризиса августа 1998 г. Его влияние на неплатежи описано в научной литературе (см., в частности: Hendley et al., 1998). Подчеркнем, что девальвация увеличивала не просто финансовые потоки от экспорта, но именно потоки «живых денег». Трехкратный рост поступлений от экспорта в результате девальвации, составлявшего значительную долю российского ВВП, оказался важнейшим фактором возврата «живых денег» в российскую экономику.

Вторым процессом, не менее важным по значению, но практически не описанным в экономической литературе, был антикризисный менеджмент в ходе первого этапа реформы российской энергетики в 1998–2000 гг. Сердцевиной этого процесса были прекращение неоплаченного отпуска электроэнергии и восстановление платежей в российской электроэнергетике. Как известно, последняя занимает уникальное положение в топливно-энергетическом комплексе. С одной стороны, она является потребителем продукции угольной, нефтяной и газовой отраслей, а с другой — поставляет свою продукцию в ежедневном режиме 100% потребителей в стране (юридическим и физическим лицам). Поэтому упомянутый процесс имел системообразующее значение. Вудрафф пишет, что «сектор электроэнергетики создал более 30% роста неплатежей с октября 1993 до июля 1994» (Woodruff, 2000. P. 118) и приходит к выводу: «Я специально отмечаю, что сектор электроэнергетики играл ключевую роль в возникновении бартера» (Woodruff, 2000. P. 116). В силу этих факторов в отраслевом разрезе ликвидацию неплатежей следовало начать именно с этого сектора. В итоге был получен долгожданный результат: если доля оплаты «живыми деньгами» за продукцию электроэнергетики на середину 1998 г., как уже упоминалось, составляла 17%, то к III кв. 2000 г. она достигла 100%. Соответственно выросли доли платежей «живыми деньгами» и энергетиков своим поставщикам — «Газпрому», нефтяникам и угольщикам (Чубайс, 2018).

Параллельно шел третий процесс, связанный с последовательным и жестким набором мер, которые были направлены на решение проблемы неплатежей в бюджетной системе страны. Практически с момента возникновения «опухоль» неплатежей распространилась и на бюджетную систему. На ранних этапах бюджетные неплатежи проявлялись в форме недоимок, то есть отсрочек налоговых и иных платежей в бюджет и последовательного накопления задолженности предприятий перед всеми уровнями бюджетной системы и внебюджетных фондов. Рост задолженности плательщиков перед бюджетом неизбежно стал приводить к задолженности самого бюджета по выплате заработной платы бюджетникам и денежного довольствия военнослужащим. Первые попытки решить эту проблему были прямолинейными и неэффективными.

Выпущенное 22 сентября 1993 г. Постановление Правительства РФ «О неотложных мерах по обеспечению финансовой стабильности»

предписывало Министерству финансов погасить задолженность республиканского бюджета Российской Федерации по заработной плате работников социально-культурной сферы и по денежному довольствию военнослужащих⁹. Однако ни механизмов, ни инструментов выполнения этого поручения постановление не содержало.

В отсутствие таких механизмов и по мере обострения ситуации Министерство финансов и правительство пытались решить проблему с помощью разного вида зачетов — как денежных, так и не денежных. Эти процессы обрастали собственной нормативной базой, вводящей новые виды финансовых документов для осуществления зачетов с бюджетом: казначейские векселя¹⁰, казначейские налоговые освобождения, казначейские обязательства¹¹, затем прямые и обратные денежные зачеты (Морозов и др., 2000) и др.¹² В результате объем неплатежей предприятий в бюджет в 1996 г. по отношению к 1994 г. увеличился на 74%, а реальный объем векселей в обращении — на 60%¹³.

Ситуация усугублялась спецификой отношения налогоплательщиков к разным уровням бюджетной системы: бюджету субъекта РФ и федеральному. И без того последовательно сокращавшаяся доля платежей «живыми деньгами» преимущественно концентрировалась на региональном уровне, где возможности прямого воздействия на плательщиков были выше.

В соответствии с действовавшими на тот момент правилами Федерального казначейства переплата налогов на региональном уровне, даже осуществленная векселями и натуроплатой, могла сопровождаться недопоступлением доходов в федеральный бюджет. В результате к концу 1997 — началу 1998 г. сложилась близкая к катастрофической ситуация, когда объем остатков на счетах федерального бюджета в отдельные периоды приближался к нулю. О решительном отказе от такой практики свидетельствовал выпущенный в ноябре 1997 г. Указ Президента РФ № 1173, который ввел прямой запрет на любые формы зачетов по обязательствам организаций по уплате налогов в федеральный бюджет с 1 января 1998 г.¹⁴ Решить проблему сразу не удалось, однако именно с этого указа началась решительная борьба с бюджетными неплатежами всех видов. В том же ряду следует рассматривать и упомянутое выше повышение статуса правительственной комиссии по неплатежам до чрезвычайной комиссии при Президенте РФ. Последовательные и жесткие действия Казначейства во главе с Т. Г. Нестеренко, поддержанные с 2000 г. министром финансов

⁹ Постановление Совета Министров — Правительства РФ от 22 сентября 1993 г. № 954 «О неотложных мерах по обеспечению финансовой стабильности».

¹⁰ Постановление Правительства РФ от 14 апреля 1994 г. № 321 «О выпуске казначейских векселей 1994 года Министерством финансов РФ».

¹¹ Письмо Минфина России от 21 октября 1994 г. № 140 «Положение о порядке размещения и погашения Казначейских обязательств».

¹² Временный порядок проведения денежных зачетов по доходам и расходам федерального бюджета на 1996 год, утвержден Заместителем Председателя Правительства РФ — Министром финансов РФ А. Я. Лившицем 17.09.1996 г.

¹³ Финансы. 1997. № 12.

¹⁴ Указ Президента РФ от 7 ноября 1997 г. № 1173 «О дополнительных мерах по мобилизации кассовых поступлений в федеральный бюджет».

А. Л. Кудриным, усиление самого Казначейства и ужесточение правил платежей денежными средствами в федеральный бюджет¹⁵, наконец, введение в действие Бюджетного кодекса с 2000 г. переломили ситуацию и позволили решить эту острейшую долгосрочную проблему российской бюджетной системы.

Создание института частной собственности, дополненное институтом банкротства, и три финансово-экономических процесса — рост платежей «живыми деньгами» за экспорт, антикризисная часть процесса реформирования электроэнергетики и восстановление денежных платежей в бюджетную систему — обеспечили решение проблемы неплатежей в России в начале 2000-х годов. Безусловно, ключевую роль в этом сыграл институт частной собственности, поскольку она может существовать без института банкротства, но последний без нее невозможен. Именно поэтому в основе подхода к ликвидации неплатежей в России лежит становление частной собственности.

Неплатежи и переосмысление ключевых положений теории переходного периода

Неспособность российских и зарубежных экономистов адекватно оценить причины неплатежей и выработать рекомендации по их ликвидации наряду с неудачами правительства в работе по их преодолению свидетельствует о беспрецедентной сложности самого явления. Напомним, что в исходной концепции реформирования советской экономики, подготовленной группой московских и ленинградских ученых, было три базовых элемента: либерализация, финансовая стабилизация и приватизация. Теперь становится ясно, что полноценным четвертым элементом должно было стать преодоление (а в идеале — предотвращение) неплатежей. Как показал наш анализ, невозможно перевести поведение предприятий на рыночные принципы без их ликвидации. Пока этого не удастся достичь, экономика на микроуровне вообще не будет работать на удовлетворение платежеспособного спроса и минимизацию затрат. Иными словами, полноценный запуск механизмов рыночной экономики возможен лишь при условии фундаментального пересмотра целеполагания на микроуровне, а его результатом выступает преодоление неплатежей. С этой точки зрения последнее есть такая же неотъемлемая часть всей концепции реформирования, как и три других ее элемента. Это значит, что только после преодоления неплатежей рыночные реформы можно считать завершенными, а рыночную экономику — построенной.

Эти четыре важнейших элемента перехода к рынку имеют характерные для каждого временные горизонты, обусловленные не только степенью сложности их построения, но и внутренними «технологическими» связями между ними. В российских условиях, как известно, либерализация была

¹⁵ Приказ Минфина РФ от 14 декабря 1999 г. № 91н «Об утверждении инструкции о порядке ведения учета доходов федерального бюджета и распределения в порядке регулирования доходов между бюджетами разных уровней бюджетной системы Российской Федерации».

осуществлена в два этапа в 1992 г., приватизация в основном — в 1997 г., как и финансовая стабилизация со снижением годовой инфляции до 11%¹⁶. Полностью преодолеть неплатежи удалось лишь к 2001–2002 гг. Наш анализ показывает, что содержательная связь между введением частной собственности и ликвидацией неплатежей образует технологическую последовательность, которую вряд ли можно нарушить.

Задачу преодоления неплатежей решить очень сложно и потому, что именно в этой точке на микроуровне финансово-экономические механизмы сталкиваются с культурными и поведенческими стереотипами. Установление жестких бюджетных ограничений на микроуровне как ключевая цель экономического реформирования входит в противоречие с ценностями, привычками и моделями поведения еще во многом живущего советскими традициями директорского корпуса. К сожалению, приходится признать, что разработчики концепции реформ, в том числе и автор данной статьи, не смогли ни предсказать появление этого разрушительного института, ни своевременно дать его научное объяснение, ни оперативно преодолеть его на практике. В нашем мировоззрении доминировал экономический детерминизм, мы недооценивали роль культурно-исторических факторов при построении рыночной экономики в России и в восприятии этого процесса населением страны.

Однако у феномена неплатежей была, как ни парадоксально, и позитивная сторона. Предприятия, выпускавшие жизненно важную продукцию, продолжая производство в условиях катастрофических неплатежей, обеспечивали сохранение жизнеспособности потребителей: промышленных предприятий, социальной сферы и населения. Иными словами, неплатежи, с одной стороны, разрушали или, по крайней мере, замедляли создание основ рыночного поведения на микроуровне, а с другой — поддерживали работоспособность ключевых производственных цепочек в процессе рыночного перехода. В этом смысле неплатежи можно рассматривать как естественно родившийся, хотя и крайне опасный, регулятор скорости перехода к рыночной экономике. Такой механизм, создавая высокие риски для самого переходного процесса, в то же время содействовал функционированию производственных цепочек на этапе, когда рыночные механизмы еще не могли этого сделать. Если представить себе гипотетический сценарий реформирования экономики России с мгновенным преодолением, а точнее, предотвращением неплатежей, то он, скорее всего, сопровождался бы массовыми банкротствами и физической остановкой производства на большинстве предприятий, включая те, что производят ключевую жизнеобеспечивающую продукцию — электроэнергию, воду, тепло и т. п. Тогда оба сценария — и реальный продолжительностью 10 лет, и гипотетический мгновенный — выглядят экстремальными с точки зрения сохранения социально-политической стабильности в стране. В идеальной теоретической конструкции сама длительность процесса преодоления неплатежей должна была бы, вероятно, рассматриваться как управляемый параметр с заданным реформаторами целеполага-

¹⁶ Инфляция в России в 1997 году. <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation/1997>

нием и полноценным набором инструментов и методов достижения поставленных целей.

* * *

Неплатежи, ставшие в 1990-е годы одной из самых разрушительных составляющих процесса перехода к рыночной экономике, поставив под угрозу социально-политическую стабильность в России, не получили адекватного отражения ни в экономических исследованиях, ни в выработанных учеными рекомендациях, ни в практических действиях правительства по их преодолению. Подход, связанный с разделением неплатежей на вертикальные и горизонтальные, объяснением природы первых слабостью власти (*state capacity*), а вторых — слабостью института частной собственности, приближает к пониманию их природы, дает ответы на вопросы о причинах этого феномена, о масштабах распространения и способах его преодоления. Неизбежность и необходимость ликвидации неплатежей должны осознаваться как важнейший элемент всего процесса перехода к рынку наряду с либерализацией, финансовой стабилизацией и приватизацией, что обеспечивает целостность теоретической концепции переходного периода. Окончание в основном процесса создания частной собственности в России к 1997 г. и запуск института банкротства заложили институциональный фундамент для решения проблемы неплатежей. Девальвация рубля в 1998 г., антикризисный проект по преодолению неплатежей в РАО ЕЭС и действия Минфина России по ликвидации неденежных отношений с бюджетной системой в сжатые сроки помогли решить эту задачу и завершить формирование рыночной экономики в стране.

Список литературы / References

- Гайдар Е. Т. и др. (1998). Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России (1991–1997). М.: Институт экономических проблем переходного периода. [Gaidar E. T. et al. (1998). *Economy in transition. Essays on the economic policy of post-communist Russia (1991–1997)*. Moscow: Institute for Economic Problems in Transition. (In Russian).]
- Гайдар Е. Т. и др. (ред.) (2003). Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. 1998–2002. М.: Дело. [Gaidar E. T. et al. (eds.) (2003). *Economy in transition. Essays on the economic policy of post-communist Russia. 1998–2002*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Гайдар Е. Т. и др. (ред.) (2008). Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. Экономический рост 2000–2007. М.: Дело. [Gaidar E. T. et al. (eds.) (2008). *Economy in transition. Essays on the economic policy of post-communist Russia. Economic growth 2000–2007*. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Горобец Б. С., Кузнецов Б. В., Фоминых Д. А. (2002). Неплатежи и бартер как отражение новой формы организации промышленности в России // Российские предприятия: корпоративное управление и рыночное поведение. М.: ГУ–ВШЭ. С. 28–78. [Gorobets B. S., Kuznetsov B. V., Fominykh D. A. (2002). Non-payments and barter as a reflection of a new form of industrial organization in Russia. In: *Russian enterprises: Corporate governance and market behavior*. Moscow: SU–HSE, pp. 28–78. (In Russian).]

- Гуриев С. М. (2001). Бартер на российских предприятиях: альтернативные объяснения и эмпирические результаты // Экономическая наука современной России. № 2. С. 37–46. [Guriev S. M. (2001). Barter at Russian enterprises: Alternative explanations and empirical results. *Ekonomicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii*, No. 2, pp. 37–46. (In Russian).]
- Гуриев С., Попов В. (2001). Трехглавая гидра безденежья // Эксперт. № 9. С. 48–51. [Guriev S., Popov V. (2001). Three-headed hydra of lack of money. *Expert*, No. 9, pp. 48–51. (In Russian).]
- Корнай Я. (1990). Дефицит. М.: Наука. [Kornai J. (1990). *Economics of shortage*. Moscow: Nauka. (In Russian).]
- Луговой О., Семенов Д. (2000). Проблема неплатежей в Российской Федерации. М.: ИЭПП. [Lugovoy O., Semenov D. (2000). *The problem of non-payments in the Russian Federation*. Moscow: IEPP. (In Russian).]
- Макаров В., Клейнер Г. (1996). Бартер в российской экономике: особенности и тенденции переходного периода. М.: Изд-во ЦЭМИ РАН. [Makarov V., Kleiner G. (1996). *Barter in the Russian economy: Features and trends of the transition period*. Moscow: SEMI RAS Publ. (In Russian).]
- Макаров В., Клейнер Г. (1999). Бартер в России: институциональный этап // Вопросы экономики. № 4. С. 79–101. [Makarov V., Kleiner G. (1999). Barter in Russia: Institutional stage. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 79–101. (In Russian).]
- Малахов С. (1997). Транзакционные издержки в российской экономике // Вопросы экономики. № 7. С. 77–86. [Malakhov S. (1997). Transaction costs in the Russian economy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 7, pp. 77–86. (In Russian).]
- Малахов С. (1998). В защиту либерализма // Вопросы экономики. № 8. С. 114–123. [Malakhov S. (1998). In defense of liberalism. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 114–123. (In Russian).]
- Май В. А. (2010). Сочинения. В 6 т. Т. 3: Государство и экономика: опыт революций. М.: Дело. [Mau V. A. (2010). *Works*. In 6 vol. Vol. 3: The state and economy: The experience of revolutions. Moscow: Delo. (In Russian).]
- Морозов А., Дребенцов В., Пинто Б. (2000). Разрушение системы неплатежей в России: создание условий для устойчивого экономического роста (доклад Всемирного банка) // Вопросы экономики. № 3. С. 3–45. [Morozov A., Drebentsov V., Pinto B. (2000). The destruction of the system of non-payments in Russia: Creating conditions for sustainable economic growth (report of the World Bank). *Voprosy Ekonomiki*, No. 3, pp. 3–45. (In Russian).]
- Полтерович В. М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: ЦЭМИ РАН; РЭШ. [Polterovich V. M. (1999). *Institutional traps and economic reforms*. Moscow: SEMI RAS; NES.
- Чубайс А. Б. (2018). Реформа российской электроэнергетики: 10 лет спустя // Вопросы экономики. № 8. С. 39–56. [Chubais A. B. (2018). Russian electric power industry reform: 10 years later. *Voprosy Ekonomiki*, No. 8, pp. 39–56. (In Russian).] <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2018-8-39-56>
- Широнин В., Долгопятова Т., Боева И. (1992). Государственные предприятия в 1991–1992 гг.: экономические проблемы и поведение. М.: ИЭП. [Shironin V., Dolgopyatova T., Boeva I. (1992). *State enterprises in 1991–1992: Economic problems and behavior*. Moscow: IEP. (In Russian).]
- Яковлев А. (1999). О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. № 4. С. 102–115. [Yakovlev A. (1999). On the causes of barter, non-payments and tax evasion in the Russian economy. *Voprosy Ekonomiki*, No. 4, pp. 102–115. (In Russian).]
- Commander S., Dolinskaya I., Mumssen C. (2002). Determinants of barter in Russia: An empirical analysis. *Journal of Development Economics*, Vol. 67, No. 2, pp. 275–307. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(01\)00192-4](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(01)00192-4)
- Gaddy C., Ickes B. (2002). *Russia's virtual economy*. Washington, DC: Brookings Institution Press.

- Hendley K., Ickes B. W., Ryterman R. (1998). Remonetizing the Russian economy. In: H. G. Broadman (ed.). *Russian enterprise reform: Policies to further the transition*. Washington, DC: World Bank, pp. 101–120.
- Khan M., Clifton E. (1992). Inter-enterprise arrears in transforming economies: The case of Romania. *IMF Policy Discussion Paper*, No. 1992/001.
- Kharkhordin O., Gerber T. (1994). Russian directors' business ethic: A study of industrial enterprises in St Petersburg, 1993. *Europe-Asia Studies*, Vol. 46, No. 7, pp. 1075–1107. <https://doi.org/10.1080/09668139408412220>
- Rostowski J. (1994). Interenterprise arrears in post-communist economies. *IMF Working Paper*, No. 43. <https://doi.org/10.5089/9781451975109.001>
- Woodruff D. (2000). *Money unmade. Barter and the fate of Russian capitalism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
-

Non-payments in the Russian economy in the 1990s: An unforeseen institution

Anatoly B. Chubais

Author affiliation: Independent researcher (Glasgow, UK).

Email: chubays_ab@chubays.info

Among the large-scale processes that caused the greatest damage to the Russian economy and population in the 1990s and significantly undermined the prestige of the reformers, non-payments occupied a special place. To minimize their negative impact, long-time efforts were made by the government, the presidential administration and business (the author of this article had to actively participate in this). The article describes the scale, depth and duration of this phenomenon, analyzes the descriptions of its causes and ways to overcome it presented in the scientific literature, proposes the author's understanding of the causes and real mechanisms of solution, formulates additions to the original concept of reform developed by a group of Moscow and Leningrad scientists in the second half of the 1980-x.

Keywords: market reforms, non-payments, institutional transformations.

JEL: D02, D53, E02, E42, E52, G35, N24, O17.

Льготная подписка для физических лиц

Извещение	НП «Вопросы экономики» ИНН 7727071670, КПП 772701001, р/с 40703810687900000002 в ПАО «Росбанк» г. Москва, к/с 30101810000000000256, БИК 044525256 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____ <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">6000—00</td> </tr> </tbody> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2023 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000—00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II 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;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;">Назначение платежа</th> <th style="width: 30%;">Сумма</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)</td> <td style="text-align: center;">6000—00</td> </tr> </tbody> </table> С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ « ____ » _____ 2023 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	Назначение платежа	Сумма	Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000—00
Назначение платежа	Сумма				
Подписка на журнал «Вопросы экономики» II полугодие 2023 г. (для подписчиков из РФ)	6000—00				
Кассир					

На II полугодие 2023 г. Вы можете оформить подписку на наш журнал через Редакцию. (Сравните! Это должно быть вдвое дешевле обычной подписки через местное почтовое отделение.) Для этого:

- вырежьте бланк квитанции (или распечатайте его с нашего сайта www.vopreco.ru, где выложены также квитанции **для подписчиков из стран СНГ и на годовую подписку**);
- **разборчиво** заполните графы «Ф.И.О.» и «Адрес доставки (с индексом)»;
- оплатите квитанцию в любом банке или воспользуйтесь указанными в ней реквизитами для оплаты онлайн. Оплаченная квитанция (электронный чек) является документом, подтверждающим заключение Вами договора подписки;
- копию оплаченной квитанции (электронный чек) пришлите в Редакцию по электронной или обычной почте, укажите свой телефон для связи.

Журналы будут доставляться Вам заказной бандеролью по указанному в квитанции адресу. Доставка включена в стоимость подписки.

**Е-mail: mail@vopreco.ru.
Телефон для справок: +7 (499) 956-01-43**

Льготная подписка для физических лиц

ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2023 II полугодие
ЗАПОЛНИТЕ БЛАНК НА ОБОРОТЕ	ПОДПИСКА 2023 II полугодие

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 06.07.2023. Формат 70 × 108^{1/16}. Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,00. Уч.-изд. л. 12,4. Тираж 450 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 № 3163-2023.

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

© НП «Вопросы экономики», 2023.