

---

Петр Александрович  
**ОРЕХОВСКИЙ**

НЕЭКВИВАЛЕНТНЫЙ ОБМЕН  
И СВОЙСТВА ПРОСТРАНСТВА  
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Москва  
Институт экономики  
2010

ISBN 978-5-9940-0253-7

**Ореховский П.А.** Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории — М.: Институт экономики РАН, 2010. — 56 с.

В докладе рассматривается феномен неэквивалентного обмена, возникающий при международной торговле, применительно к одной национальной экономике. В этом случае последняя рассматривается как совокупность локальных рынков. Данный подход продолжает традицию анализа, используемого в работах Ю.В. Яременко, Ф. Броделя, И. Валлерстайна.

Наличие «разграниченных» локальных рынков предполагает наличие неравенства и иерархии социально-экономических субъектов. В связи с этим в анализ вводится фактор пространства, границ между сегментами национального рынка; трансакционные издержки переосмысливаются как трансграничные.

Обмен между субъектами, занимающими различное положение в социальной иерархии, может приводить к множественности цен. Тенденция выравнивания цен и издержек имеет место только в случае конкуренции между равными субъектами на одном локальном рынке. Это — частный случай, когда имеет место эквивалентный обмен.

Общим же случаем является неэквивалентность обмена между субъектами, имеющими выход за границы локального рынка и не имеющими такого выхода.

©  
Ореховский П.А.,  
2010

©  
Институт экономики РАН  
2010



## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Глава I.</b>	
Контурсы исследования: «факты» и «аномалии» .....	4
1.1. Отрицание аномалий .....	4
1.2. Ортодоксия: конкуренция и монополия .....	6
1.3. Единый рынок или совокупность локальных рынков? .....	8
1.4. Экономический рост и инновации .....	11
<b>Глава II.</b>	
Неэквивалентный обмен: определение. Теория сравнительных издержек Рикардо и затруднения концепции общего равновесия .....	13
<b>Глава III.</b>	
Неэквивалентный обмен: к истории анализа .....	20
3.1. Рыночный обмен: дискриминация и трансакционные издержки .....	20
3.2. Социализм: «разноцветные деньги» и многоуровневая экономика .....	26
<b>Глава IV.</b>	
Свойства социально-экономического пространства .....	33
4.1. Локальный рынок .....	37
4.2. Особенности экономических и социальных субъектов .....	40
4.3. Рынки и статусы в социальном пространстве .....	42
<b>Глава V.</b>	
Неэквивалентный обмен как он есть: «тромбы» и «шунты» .....	47
5.1. Сельскохозяйственный район: цены на зерно .....	47
5.2. Попытка инноваций: комбикорма .....	52



## Контуры исследования: «факты» и «аномалии»<sup>1</sup>

Эффективно работающий рыночный механизм должен приближать цены к издержкам производства товара и/или услуги — такая посылка давно является «символом веры» большинства экономистов. Однако, по нашему мнению, в России такого приближения не наблюдается. Почему?

Последнее утверждение указывает на «аномалию», т.е. отклонение поведения экономики от предсказываемого теорией. Можно выделить следующие формы отношения к таким «аномалиям» — а) отрицание; б) объяснение в рамках принятой ортодоксии, с выводами и рекомендациями по «исправлению аномалии»; в) объяснение в рамках альтернативной парадигмы (отклонение цен объясняется влиянием транзакционных издержек). По нашему мнению, все эти попытки объяснений либо неверны, либо недостаточны. Здесь рассматриваются первые два варианта объяснений, влияние транзакционных издержек обсуждается в третьей главе.

### 1.1. Отрицание аномалий

В российской прессе неоднократно публиковались журналистские расследования, показывающие, что в процессе движения товара от производителя к потребителю он дорожает в среднем от 3

---

1. «Открытие начинается с осознания аномалии, то есть с установления того факта, что природа каким-то образом нарушила навеянные парадигмой ожидания, направляющие развитие нормальной науки». (Кун Т. Структура научных революций. М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. С. 84.).

до 5 раз<sup>2</sup>. Но они не произвели впечатления на экономистов, полагающих, что причиной такого удорожания являются издержки транспортировки, связанные с немалыми российскими расстояниями. Между тем при современном развитии средств сообщения транспортные издержки в расчете на единицу груза становятся пренебрежительно малы: удорожание при транспортировке мяса, фруктов, овощей составляет меньше 6 руб. за кг при длине пути в 1 000 км (то же касается мебели, одежды, бытовой электроники – но там пересчет будет происходить на единицу объема, а не веса)<sup>3</sup>.

Кроме того, при объяснении разницы в ценах транспортными издержками возникает парадоксальная ситуация – трудно понять, каким образом цена на дальневосточную горбушу (порты Ванино, Находка) в Москве и центральных областях России та же, что и на северную треску, минтай, навагу (основной порт – Мурманск), причем вкусовые и питательные качества горбуши (лососёвые) значительно выше, чем у перечисленных сортов рыбы. И, наоборот, – производство продукции фирм Danone и Ehrmann локализовано в Московской области, но реализация их йогуртов и творожков осуществляется во многих регионах России по практически одинаковым ценам.

Транспортные, складские издержки, а также затраты, связанные с упаковкой и расфасовкой товара, представляют собой *дополнительные издержки производства* в сфере обращения. Если бы цены стремились к издержкам производства, то цены на большую часть товаров были бы различными в разных городах. Однако это не так.

Обычным резюме журналистских расследований является необходимость борьбы с перекупщиками, высокими административными барьерами и монополиями, наличие которых и приводит к

- 
2. Например, в известных нашумевших телевизионных репортажах прошлых лет говорилось об удорожании астраханских арбузов «от поля до рынка» – в 5 раз, краснодарских помидоров – в 10 раз (реализация конечному потребителю в Москве).
  3. Аренда 20-тонного рефрижератора по маршруту Санкт-Петербург – Пенза (1 275 км, фрукты) – 45 тыс. руб. (тариф от 04.03.2008, компании Della, источник: <http://www.della.ru/prices/>), тариф на грузоперевозки – тентованный КамАЗ (10 т) – 25 руб./км, оплата – в «оба конца» (источник: <http://www.aleotrans.ru/interstate/>), также, см. например, прайсы компании «Грузовозофф» (<http://www.gruzovozoff.ru/rus/rates.php>).

неэффективной работе рынка. Этот вывод лежит уже в рамках принятой сегодня ортодоксии или — второго отношения к «аномалиям».

### 1.2. Ортодоксия: конкуренция и монополия

Апофеозом борьбы с торговыми монополиями стал недавно принятый, несмотря на протесты части экономистов, Закон о торговых сетях. Противники закона считают, что сети работают эффективно — и это верно, так как цены в магазинах, принадлежащих сетевым монополиям, в среднем ниже, чем у независимых торговых фирм. Последнее, однако, ставит вопрос о целом ряде аномалий, которые с большим или меньшим успехом игнорируются научным сообществом.

В первую очередь, речь идет о существовании «нормальных» пропорций между ценами на товары и на ресурсы. Термин «нормальный» здесь используется и как «распространенный», и как «рекомендуемый». Если представления экономической ортодоксии справедливы, то — для простоты на данном этапе, абстрагируясь от фактора инноваций — цены на товары и ресурсы должны быть достаточно устойчивы (нормальны), а высокая прибыль должна привлекать конкурентов, сбивающих цены. К «нормальным» феноменам относится, например, торговая наценка в 25% (в среднем для торговой фирмы) или пропорция обмена: 2,5 — 4 годовых дохода домохозяйства — цена единицы жилья (дома или квартиры)<sup>4</sup>. Последнее далеко от российских реалий — более того, цены на жилье российскими аналитиками вполне аргументировано привязываются к ценам на нефть<sup>5</sup>.

---

4. Исходя именно из этих пропорций западные банки выдают ипотечный кредит на приобретение жилья, а также рассчитывается коэффициент доступности жилья (за сколько лет домохозяйство может приобрести квартиру или дом). Подробнее см.: Косарева Н., Туманов А. Доступно ли россиянам жилье? Что показывает коэффициент доступности жилья. / Электронная версия бюллетеня «Население и общество» Института демографии государственного Университета — Высшей школы экономики от 29 октября 2007 года №307, проект «Демоскоп Weekly»//www.demoscope.ru.

5. «Не произошло на этот раз и сильного обвала цен, как во время прошлого кризиса. Тогда до конца 2000 года недвижимость по отношению к цене на нефть оставалась запредельно дешевой. Сейчас такого периода, особо привлекательного для спекулятивных вложений в недвижимость, не было... В этот раз цена недвижимости просто опустилась до траектории, на которой она будет, грубо говоря, следовать за ценой нефти. Будет 100 долларов за баррель к концу года — значит, увидим московский метр по 5,5 тыс. долларов. Нет — значит, нет». (Журавлев С. Предсказание прошлого // Эксперт. 2009, №6. 15-21 февр. С. 42-43.)

В российской торговле при реализации одежды наценки устанавливаются в размере 250–350%. Дороговизна приводит к тому, что большая часть сезонных коллекций остается нераспроданной<sup>6</sup>. На следующий год объявляются скидки, доходящие до половины стоимости товара. Однако конкуренция здесь (а рынок одежды является остро конкурентным) не приводит к снижению цен.

Уверенность в желательности конкурентной среды лежит в основе реформирования естественных монополий. Руководствуясь этим положением, была проведена реформа РАО ЕЭС, что должно было привлечь инвестиции в энергетику, а также сдерживать рост тарифов на энергию. Но после реформы РАО ЕЭС, вопреки прогнозам, что ликвидация монополии приведет к снижению тарифов, они выросли в 1,5 раза за два года (2008–2009). При этом разрыв между ценами производителей и отпускными ценами для потребителей увеличился в 1,6 – 1,9 раза только за 2008 г.<sup>7</sup> Собранные в процессе дополнительных эмиссий средства – 449,4 млрд руб., после ликвидации РАО были направлены в новое строительство лишь частично<sup>8</sup>.

Кроме того, для формирования конкурентной среды необходимо развивать предпринимательство. Принято считать, что Россия по этому показателю отстает от развитых стран в разы. Приводятся цифры, свидетельствующие о том, что удельный вес работников малых предприятий составляет 18,9%, а удельный вес данного сектора в ВВП – 12% (данные на 2007 г.)<sup>9</sup>. Однако еще в 2002 г. авторы объемного «Российского обозрения малых и средних предприятий» писали: «До настоящего времени в литературе по проблемам малого бизнеса широко распространено утверждение о том, что основные показатели уровня развития сектора малого и среднего предпринимательства в России значительно – в несколько

---

6. По данным, приводимым журналом «Эксперт», из европейского экспорта одежды в Россию ежегодно продается менее 20% общего объема (Эксперт. 2009. №24. 22-28 июн. С. 31).

7. По данным Росстата, цены производителей в 2007 г. составляли 627 руб. за 1 тыс. кВт·ч, в 2008 г. – 677 руб., цена приобретения в 2007 г. – 1 009 руб., в 2008 г. – 1 284 руб. за 1 тыс. кВт·ч. (Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./Росстат. С. 692), т.е. прирост составил более 27%. За 11 месяцев 2009 г. тарифы на электроснабжение, по данным Росстата, выросли на 24,9% (<http://www.newtariffs.ru/blog/rosstat-o-tarifakh-zhkkh>).

8. Эксперт. 2009. №8, 1–7 марта. С. 6.

9. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b08\\_47/IssWWW.exe/Stg/html/01-01.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_47/IssWWW.exe/Stg/html/01-01.htm).

раз — ниже, чем в развитых странах. Это утверждение неверно и объясняется исключительно различиями в определении круга хозяйствующих субъектов, относимых к категории малых в нашей стране и к категории малых и средних — за рубежом... Вклад предприятий с численностью занятых до 250 человек по отношению к соответствующей суммарной величине для всех предприятий России составляет:

Доля в общей численности предприятий	не менее 90%
Доля в общей занятости	не менее 45%
Доля рынка (доля в общей сумме продаж)	не менее 40
... число предприятий с численностью занятых до 250 чел. на 1 тысячу населения..	
В странах Европейского Союза	45 предприятий
В России	37 предприятий» <sup>10</sup> .

Другими словами, демонополизация и усиление конкуренции могут приводить, а могут и не приводить к снижению цен и росту качества товаров. Ссылки на то, что в России низок уровень предпринимательства, вызывающий рост издержек и цен, как и на то, что на рынке «господствуют перекупщики» — в общем не соответствуют действительности. Эти факторы не могут объяснить отличия наблюдаемых стоимостных пропорций от «нормальных».

### 1.3. Единый рынок

#### или совокупность локальных рынков?

Утверждение, что «цены должны приближаться к издержкам производства товара и/или услуги», основывается на игнорировании различия *в спросе* на отдельные группы товаров и услуг. Действительно, в рамках рыночной экономики сумма всех издержек на производство, транспортировку, реализацию товара должна приближаться к сумме всех цен товаров и услуг для конечного потребителя (и то же самое касается «обмена» общественных

---

10. Российское обозрение малых и средних предприятий. Ресурсный центр малого предпринимательства. Проект Тасис СМЕРУС 9803, контрактор по проекту — Нидерландский экономический институт (Экорис — НЭИ). Руководители проекта: Министерство антимонопольной политики РФ (Н.А. Каллина), директор Ресурсного центра малого предпринимательства И.В. Михалкин; голландскую сторону представлял Ник ван дер Лейн (Экорис-НЭИ). М.: 2002. С. 13.

благ на налоги) – подробнее это обстоятельство рассматривается в следующих главах. Однако равенство общей суммы не противоречит тому, что в отдельных городах, регионах, отраслях цены будут сильно отличаться от издержек. Скажем, более высокая производительность в отдельных городах подразумевает и более высокую заработную плату; последнее вызывает рост спроса, что может вызывать и рост цен.

В то же время локальные различия должны постепенно сглаживаться через миграцию рабочей силы, перетоки капитала и ресурсов. Если речь идет о *едином национальном рынке*, то уровень жизни, понимаемый как отношение заработной платы к ценам фиксированного набора продуктов, не должен сильно различаться по городам, хотя абсолютные цены и уровень заработной платы могут, конечно, сильно меняться. Это вполне совместимо с ортодоксией.

Рассмотрим показатели уровня жизни в некоторых российских городах (см. табл. 1).

Таблица 1. Уровень жизни в отдельных городах России в 2008 г.

Город	Численность населения, тыс. чел.	Средняя начисленная заработная плата, руб.	Стоимость фиксированного набора продуктов в регионе, руб.	Дифференциация уровня жизни (гр.3 : гр.4)
1	2	3	4	5
Москва	10 509,0	30 552,1	9 846,1	3,10
Белгород	358,3	16171,9	5 954,3	2,72
Курск	410,8	12853,0	6 386,4	2,01
Шахты	245,8	11543,0	6 687,5	1,73
Бийск (Алтайский край)	221,5	10770,7	6 021,4	1,79
Камышин (Волгоградская обл.)	117,3	9 806,0	6 362,6	1,54
Обнинск (Калужская обл.)	105,5	19 024,0	6 386,4	2,98
Екатеринбург	1 332,3	22 654,7	6 905,4	3,28
Кемерово	520,6	18528	5881,3	3,15

Рассчитано по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. / Росстат М, 2009. С. 17,19; 37,39; 45,47; 92, 94; 191, 193; 195, 197; 263, 265; 301,303; 317, 319; 955-956.

Стоит оговориться, что в гр. 4 представлена *средняя* стоимость фиксированного набора продуктов именно в *регионе* (Москва – субъект Федерации; данных по муниципальным образованиям Росстат не предоставляет). В действительности, дифференциация уровня жизни (гр. 5) существенно выше. Но даже этих цифр достаточно, чтобы сделать вывод о неэластичности цен по заработной плате – если официальная средняя заработная плата различается более чем в 3 раза (Камышин – 9 806 руб., Москва – 30 552,1 руб.), то стоимость продуктового набора – только в 1,5 раза (Камышин – 6 362,6 руб., Москва – 9 846,1 руб.). Более того, если не брать в расчет Москву, то стоимость набора продуктов сравнительно мало меняется, в отличие от заработной платы (яркий пример – Курск и Обнинск: при той же стоимости продуктового набора заработная плата в Обнинске в 1,5 раза выше).

То же самое касается и общественного сектора: доходов и расходов бюджета, которые представляют собой косвенную оценку стоимости общественных благ (см. табл. 2).

Таблица 2. Бюджетная обеспеченность отдельных субъектов России в 2008 г.

Субъект Федерации	Численность населения, тыс. чел.	Доходы бюджета/ в том числе дотации, млн руб.	Уровень «дотационности», %	Расходы бюджета, млн руб.	Собственные (без дотаций) доходы и расходы, руб./чел.
1	2	3	4	5	6
Москва	10 509	1 291 479,1/ 41 924,9	3,2	1 317 739,7	118,9/125,4
Белгородская область	1 525	56 852,7/ 12 601,6	22,2	59 063,8	29,0/ 38,7
Курская область	1 156	306 00,0/ 6 894,4	22,5	29 330,3	20,5/25,4
Ростовская область	4 242	105 678,8/ 31 841,3	30,1	100 775,1	17,4/23,8
Волгоградская область	2 599	69 575,1/ 14 141,5	20,3	70 518,3	21,3/27,1
Калужская область	1 003	32 085,0/ 8 150,6	25,4	31 981,1	23,9/31,9
Алтайский край	2 497	59 901,3/ 28 720,3	47,9	58 760,1	12,5/ 23,5
Свердловская область	4 395	156 924,5/ 1 8940,6	12,1	157 178,0	31,4/35,8
Кемеровская область	2 822	118 324,2/ 20 092,6	17,0	114 237,3	34,8/40,5

Рассчитано по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: Стат. сб. / Росстат. М., 2009. С. 60–61, 829–831, 846–847.

Как и в предыдущем примере, дифференциация бюджетной обеспеченности регионов и уровня их социально-экономического развития существенно занижена<sup>11</sup>. Возникает вопрос: имеем ли мы дело с единым национальным рынком или с совокупностью отдельных рынков, имеющих собственные стоимостные пропорции, резко различающиеся между собой?

Забегая вперед, отметим, что мы придерживаемся именно последней точки зрения. Сохраняющиеся и даже усиливающиеся различия в развитии городов и регионов предоставляют дополнительные аргументы в пользу такой позиции.

#### 1.4. Экономический рост и инновации

Ортодоксия в целом плохо объясняет феномен длительного экономического роста. Цитируя Е. Гайдара, можно повторить: «сегодня, спустя два века углубленного изучения, мы знаем об экономическом росте немногим больше того, что знал Адам Смит в конце XVIII века. А именно: для богатства народов, т.е. для экономического роста, необходимы в первую очередь мир, низкие налоги и разумные законы. В общем, весь массив знаний, который мы накопили за два с лишним столетия, не очень много прибавляет к тому, что было понятно к концу XVIII века»<sup>12</sup>.

В то же время, если подытожить рекомендации российской экономической науки, выполнение которых должно привести к экономическому росту, то они будут выглядеть следующим образом:

- развитие предпринимательства и демонополизация экономики. Выше уже говорилось о том, что последствия мероприятий в данной области являются неоднозначными;

---

11. Вот, например, что говорили по этому поводу в 2006 г. официальные лица: «В 2000 году по объемам промышленного производства на душу населения различия между самыми благополучными и самыми неблагополучными регионами составляли 64 раза, а в 2005 году эти различия выросли уже до 281 раза. Похожие цифры и по другим показателям. Разница в доходах региональных бюджетов на душу населения выросла за 5 лет с 50 раз до 194 раз. Объем инвестиций на душу населения – с 30 до 44 раз, уровень безработицы – с 29 до 33 раз» (Из доклада А. Хлопонина – тогда губернатора Красноярского края – на Госсовете 21.07.2006).

12. Гайдар Е. Экономический рост и человеческий фактор // Вестник Европы 2003. №9. (см. также: <http://magazines.russ.ru/vestnik/2003/9/gaid.html>).

- устранение административных барьеров. Здесь нет места для обсуждения этой большой темы. Отметим только, что результатом создания «одного окна» для уплаты налогов во внебюджетные фонды вместо трех прежних должно было стать сокращение объема отчетности как перед налоговиками, так и перед внебюджетными фондами, но на практике это привело к обратному результату — появлению дополнительной отчетности, отражающей своевременность и полноту уплаты теперь уже единого социального налога;
- переход от «сырьевой ориентации» к «инновационной экономике», причем в последнем случае центральной проблемой представляется финансирование НИОКР и внедрение достижений НТП в хозяйственную практику.

Последнее требование кажется бесспорным. Однако само по себе увеличение финансирования НИОКР, например, в СССР в 70-е г. (по сравнению с 60-ми гг. прошлого века), отнюдь не привело ни к росту хозяйственных инноваций, ни к ускорению экономического роста. Это не означает, естественно, что для технологических и продуктовых инноваций *не требуется* увеличения финансирования, но ставит вопрос *об условиях*, при которых финансирование НИОКР приводит к экономическому росту. Предпринятая реформа образования в России, введение ЕГЭ, образование федеральных и исследовательских университетов, переход на двухступенчатую систему высшего образования оценивается научным сообществом весьма неоднозначно. Несмотря на то, что об отказе от «сырьевой ориентации» и необходимости инноваций с самых высоких трибун говорится уже более восьми лет, структурных сдвигов в экономике особо незаметно. По-прежнему «мотором» российского экономического роста является добыча углеводородов, производство черных и цветных металлов, минеральных удобрений, идущих на экспорт. Внутри страны это дополняется широкомасштабным жилищным строительством и развитием торговли.

Если признать «аномалии» реально существующими, а традиционные объяснения и рекомендации — неудовлетворительными, то что можно предложить в качестве альтернативной гипотезы?

## II

### Неэквивалентный обмен: определение. Теория сравнительных издержек Рикардо и затруднения концепции общего равновесия

Неэквивалентный обмен – это *не* обмен товарами, имеющими разную потребительную стоимость (полезность) в том смысле, какой в это понятие вкладывали экономисты австрийской школы (К. Менгер, Ф. Визер). Это обмен, в ходе которого один из его участников *увеличивает количество располагаемого у него дохода*, которое можно выразить в *приросте благ одного и того же вида*. Другими словами, неэквивалентный обмен можно представить в виде формулы:

$$\begin{aligned} a \cdot X &= b \cdot X; \\ a &< b, \end{aligned} \tag{1}$$

где –  $X$  – вид обмениваемого товара,  
 $a, b$  – количественные параметры обмена (физические показатели – штуки, литры, килограммы и т.д.).

Очевидно, что формула (1) математически некорректна, это бросается в глаза. Именно в этом трудность понимания неэквивалентного обмена. Запишем выражение (1) в несколько другом виде, используя полную форму обмена Маркса:

$$\begin{aligned} a \cdot X &= c \cdot Y = d \cdot Z = \dots = b \cdot X; \\ a &< b, \end{aligned} \tag{2}$$

где  $X, Y, Z$  обозначают товарные ценности, а  $a, b, c, d$  – параметры обмена.

Формула (2) точно так же математически некорректна, но, как ни странно, она уже позволяет описывать реальные процессы. Более того, в экономической теории виды такого обмена в общем-то давно известны — только в несколько иной постановке рассматриваемой проблемы.

Собственно, вся *международная* торговля построена на неэквивалентном обмене. Это достаточно ярко проявляется и в случае абсолютных, и в случае сравнительных преимуществ. Рассмотрим последний случай, ситуацию сравнительного преимущества (цифры в ячейках таблицы можно рассматривать как цены товаров, которые соответствуют издержкам их производства):

Товары \ Страны	A	B
X	25	40
Y	50	120

Для простоты возьмем бартерный обмен, без участия национальных валют. Пропорции обмена товаров X:Y в стране A — 1:2, в стране B — 1:3. В стране B товар X *сравнительно* дешевле, чем товар Y — сравнительно со страной A (X стоит здесь  $\frac{1}{3}$  товара Y, а в стране A —  $\frac{1}{2}$ ). И наоборот, в стране A *сравнительно* дешевле является товар Y. Далее, если рыночный субъект имеет возможность приобретать товар X на рынке страны B, продавать его на рынке страны A, приобретать там товар Y и продавать его на рынке страны B, то он получает возможность осуществить обмен, описываемой формулой (1).

Другими словами:

30 ед. X в стране B (1 200) → экспорт в страну A → продажа (750) → покупка 15 ед. Y → импорт в страну B → продажа (1 800) — покупка 45 ед. X.

Перепишем это в форме равенств для бартерного обмена, получим:

$$30X=15Y=45 X.$$

Знаки равенства в данном случае означают не только обмен, но и переход товара через определенную *границу*, т.е. он оказывается в ином *пространстве*, где действуют другие пропорции обмена. В связи с этим, возможно, более корректной является следующая форма записи:

$$30 X \leftrightarrow 15 Y \leftrightarrow 45 X.$$

Рассмотренный пример давно известен экономической теории — это принцип сравнительного преимущества, открытый Д. Рикардо. В его классической работе «Начала политической экономии» содержатся основания трех «теорий стоимости» — знаменитой трудовой теории, маржиналистского подхода (теория ренты) и, наконец, сравнительных издержек, применяемых в случае международной торговли. Во внутренней торговле труд свободно перемещается между различными отраслями, что позволяет формировать единые пропорции обмена: цены формируются пропорционально затратам труда. Однако во внешней торговле труд не может так же легко перемещаться из страны в страну; поэтому в каждой национальной экономике формируются собственные стоимостные пропорции. Поэтому при обмене между странами цены формируются не на основе затрат труда на производство каждого товара, а на основе тех пропорций обмена, которые сложились в каждой стране. Рикардо не называл такой обмен «неэквивалентным», но в то же время четко отделял механизмы ценообразования *внутри* страны от механизмов обмена *между* странами.

Но почему, начиная с самого Рикардо, экономическая теория развивалась вокруг трудовой теории стоимости и — впоследствии — маржиналистского подхода, примененного к полезности, не уделяя внимания сравнительным издержкам (хотя применение указанного принципа для международной торговли становится общепризнанным уже в XIX в.)?

По нашему мнению, такое направление развития теории обуславливалось, в первую очередь, доминировавшей хозяйственной практикой. Дело в том, что на протяжении всего XIX в. основная масса сделок заключалась по *индивидуальным* ценам, в результате процесса торга между продавцом и покупателем внутри лавки (магазина). Более того, эти цены являлись коммерческой тайной. Неэквивалентный обмен (*купил дешевле, продал дороже*) был *очевиден* для всех участников рынка. Магазины Вулворта появляются только в последней четверти XIX в., именно через них распространяется нынешняя хозяйственная культура, связанная с применением ценников, изменяется само понятие *искусства торговли*. До этого

разница в ценах на один и тот же товар была огромной, что обуславливало и разность в стоимости жизни в разных городах даже на территории одной страны, не говоря уже о различиях между странами. Большое количество примеров этого приводит Ф. Бродель в своем классическом труде<sup>13</sup>.

В условиях такого индивидуального торга утверждение, что в основе всех цен лежит одна и та же субстанция, стоимость, было, конечно, весьма *нетривиальным*, как и «привязка» этой субстанции, а, соответственно, и цен к затратам труда (или впоследствии — к предельной полезности). В дальнейшем идея стоимости, а вместе с ней и представление о деньгах, как о «всеобщем эквиваленте», мере стоимости получили всеобщее признание и распространение. В результате выражение «неэквивалентный обмен» превратилось в оксюморон — все, что продается за деньги, не может быть объектом такого обмена. Даже когда произошел фактический отказ от поисков факторов, определяющих природу самой стоимости, а следовательно, и цен (знаменитое высказывание А. Маршалла о том, что нам все равно, что разрезает бумагу, верхнее или нижнее лезвие ножниц, другими словами, все равно, что определяет цену — спрос или предложение), представление о существовании единых пропорций обмена осталось в силе.

Между тем постулат эквивалентности обмена привел к одному специфическому затруднению в теории, которое не замечает практика. Это знаменитое со времен Сэя утверждение, что при капитализме не может быть общих кризисов перепроизводства, так как сумма всех продаж обязательно равна всем покупкам, или, в еще более раздражающей большинство экономистов форме, «предложение само создает себе спрос». Действительно, если рассмотреть форму простого товарного обращения:

$$T - D - T',$$

где  $T - D$  — продажа, а  $D - T'$  — покупка,

---

13. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. В 3-х т. М.: Весь Мир, 2006–2007.

то высказывание Сэя, а впоследствии и закон Вальраса становятся вполне логичными следствиями эквивалентного обмена, как и основное равенство денежного обращения:

$$M \cdot V = P \cdot Q;$$

$$M = \frac{PQ}{V}. \quad (3)$$

Однако эти выражения не позволяют понять, откуда тогда берется регулярное превышение цены над издержками, другими словами – *откуда берется прибыль?* Ведь если предприниматель покупает сырье, оборудование, оплачивает услуги труда, осуществляет прочие платежи, то тем самым он создает спрос на свою продукцию в точности равный своим затратам.

Последний вопрос породил множество ответов – от сравнительно простых до весьма утонченных и изощренных. Наиболее распространенные из них, включающие равновесие по Вальрасу-Маршаллу, используют фактор времени. Это изящное решение заодно позволяет объяснить еще и циклический характер развития экономики, так что прибыль, которую получают предприниматели во время фаз оживления и подъема, нивелируется убытками во время фаз спада и стагнации. А заодно фактор времени, со времен Бём-Баверка позволяющий включить в модели *постоянную недооценку будущих благ и доходов по сравнению с настоящими*, что лежит в основе операции *дисконтирования*, маскирует все тот же неэквивалентный обмен. Фактически вводится неявная посылка, что если мы отложим потребление, то за  $X$  количества благ сегодня мы получим  $bX$  количества благ завтра ( $b > 1$ ). Шумпетер критиковал эту посылку, но его критика осталась незамеченной: он полагал, что такая недооценка некорректна только в условиях статики, хозяйственного кругооборота<sup>14</sup>, в то время как в условиях развития недооценка будущих благ по сравнению с настоящими вполне справедлива.

---

14. В этих условиях *недооценка* будущих доходов по сравнению с настоящим временем молодыми, работающими людьми уравнивается *переоценкой* будущих доходов по сравнению с настоящим людьми пожилыми, «пенсионных возрастов», которые не могут рассчитывать на дальнейший рост своей трудовой активности.

Равенство продаж и покупок лежит в основе двух важнейших современных макроэкономических моделей — кейнсианского креста и межотраслевого баланса В. Леонтьева. В модели кейнсианского креста агрегированные, совокупные расходы, распадающиеся на потребление, инвестиции, государственные расходы равняются совокупным доходам, представляющим собой сумму заработных плат, дивидендов, ренты, других факторных доходов. Здесь прибыль вводится чисто эмпирически — с помощью системы национальных счетов. То же самое делается и в модели межотраслевого баланса: конечный продукт, полученный после вычитания потоков промежуточного продукта, оказывается равным сумме амортизации, заработной платы, прибыли, взятых в отраслевом разрезе.

Такой методологический подход, рассматривающий «прибыль» как «доход на капитал», т.е. своеобразную цену «фактора производства», приводит к другим известным проблемам. Дело в том, что указанные модели позволяют описывать только *экстенсивный* экономический рост. В модели «кейнсианского креста» рост ограничен «потенциальным ВВП» — т.е. полной занятостью; в случае с межотраслевым балансом рост выпуска пропорционален росту затрат. Последнее предопределено способом определения матрицы коэффициентов прямых затрат — в межотраслевом балансе в явном виде заложена гипотеза об однородности производственных функций:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j}; \quad 0 \leq a_{ij} \leq 1;$$

$$y_i = x_i - \sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot x_{ij}, \quad (4)$$

где  $a_{ij}$  — коэффициент прямых затрат продукции  $i$  на производство продукции  $j$  или, что то же самое, удельный вес поставок отрасли  $i$  в отрасль  $j$ ;

$x_{ij}$  — поставки отрасли  $i$  в отрасль  $j$ , их можно представить в двух срезях — и как распределение выпуска (поставки—продажи отрасли  $i$ ) и затрат — закупок в отрасли  $j$ , соответственно,  $x_i$  — суммарный выпуск отрасли  $i$ ;

$y_i$  — конечный (чистый) продукт отрасли  $i$ .

Коэффициенты затрат на производство продукции  $a_{ij}$  задаются *линейно* и в дальнейшем определяют неизменность структуры национальной экономики. Таким образом, производственные функции, описывающие зависимость выпуска ( $Y$ ) от затрат ( $X$ ) являются однородными, т.е. удовлетворяют условию:

$$f(a \cdot x_1; a \cdot x_2; \dots; a \cdot x_n) = a^\lambda f(x_1; x_2; \dots; x_n), \quad (5)$$

где  $f$  – производственная функция, а  $\lambda$  – степень однородности (если  $\lambda = 1$ , то выпуск растет прямо пропорционально затратам).

Таким образом как межотраслевой баланс, так и известная макроэкономическая функция Р. Солоу, которая тоже является однородной, описывают только *экстенсивный* экономический рост. Однако одна и та же национальная экономика может достигать разного объема выпуска при сравнительно одинаковых затратах, демонстрируя то *интенсивный* рост, то спад. Поэтому модели, основанные на межотраслевом балансе, позволяют сравнительно хорошо прогнозировать ближайшее будущее (в пределах 1–2 лет), пока структура экономики остается сравнительно неизменной, однако не могут объяснить длительный интенсивный экономический рост. Введение прибыли как компонента национальных счетов здесь «не спасает», так как модели, основанные на однородных производственных функциях, игнорируют *инновации* – последние вводятся здесь только как *экзогенный* фактор.



## Неэквивалентный обмен: к истории анализа

Хотя постулат о том, что в условиях конкуренции цены должны стремиться к издержкам производства товара и услуги, по-прежнему встречается во всех учебниках, в экономической теории к настоящему времени разработан целый ряд концепций, которые либо обходят этот постулат, либо напрямую опровергают его. При этом рассматриваемые ниже теории не связаны с принципом сравнительных преимуществ Д. Рикардо и изучают круг феноменов, непосредственно не относящихся к международной торговле.

Особый интерес представляют теоретические концепции, связанные с социалистическим экспериментом, а потому уже во многом забытые. В связи с этим аналитические приемы, связанные с неэквивалентным обменом, с большой долей условности разделены здесь на «рыночные» и «социалистические».

### **3.1. Рыночный обмен: дискриминация и транзакционные издержки**

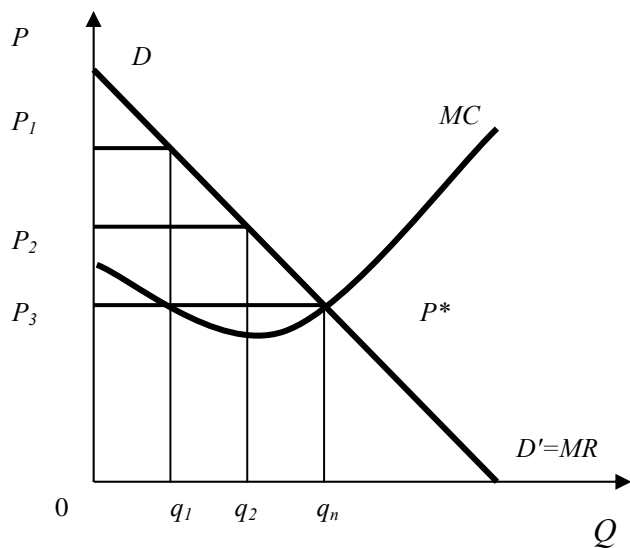
Особенностями рыночного обмена являются наличие двух и более юридически равноправных собственников и свобода выбора правил ценообразования. Другими словами, каждый субъект может применять свои методы калькуляции издержек и желаемой прибыли, фактическая же цена будет определяться путем торга. Государственные антимонопольные органы, контролирующие отдельные цены и тарифы, не вмешиваются в процесс торга, хотя и могут принять меры в отношении отдельных, сравнительно узких сфер рыночных транзакций.



### Дж. Робинсон: ценовая дискриминация

Следствие неэквивалентного обмена – неопределенность, множественность цен. Так, в примере из предыдущего раздела товар  $X$  мог обмениваться в промежутке от  $1/3$  до  $1/2$  товара  $Y$ . Напротив, в условиях эквивалентного обмена пропорции обмена определены сравнительно жестко. В связи с этим наличие нескольких цен, по которым продается один и тот же товар – или явление ценовой дискриминации – это по сути неэквивалентный обмен.

Явление ценовой дискриминации описано Джоан Робинсон. Приведем график ценовой дискриминации второй степени (рис. 1):



$n$  – количество ступеней дискриминации, в данном случае  $n=3$

Рис. 1. Ценовая дискриминация по Дж. Робинсон

Производитель устанавливает три разных цены, по которым товар продается покупателям. Это существенно сокращает потребительский излишек и, наоборот, приносит ренту продавцу, осуществляющему дискриминацию (размер его ренты показан прямоугольниками над  $P^*$ ).

Монополист, осуществляющий дискриминацию, сегментирует рынок, при этом важным условием дискриминации является отсутствие возможности покупателей «дорогого» сегмента рынка



покупать товары на «дешевом», или, с другой стороны, возможности покупателей «дешевого» сегмента перепродавать товар на «дорогом». Таким образом единый рынок распадается на несколько относительно *замкнутых* рынков. Наличие нескольких цен на один и тот же товар приводит к тому, что возникает *разная покупательная способность денег* в разных сегментах рынка.

Дискриминация осуществляется на основе различной *эластичности спроса* в разных сегментах рынка. Ценовая эластичность — фактор, *нейтральный* по отношению к социальной структуре общества, так что покупатель, имеющий более высокий социальный статус и более высокий доход, может уплачивать за товар и/или услугу как более высокую, так и более низкую цену по сравнению с покупателем, имеющим более низкий доход и статус. В связи с этим логика ценовой дискриминации не совпадает с делением на социальные группы.

### *Теория транзакционных издержек*

Традиционная микроэкономическая модель рынка («крест Маршалла»), изображенная на рис. 2, может вводить в заблуждение относительно обязательности достижения равновесия на рынке.

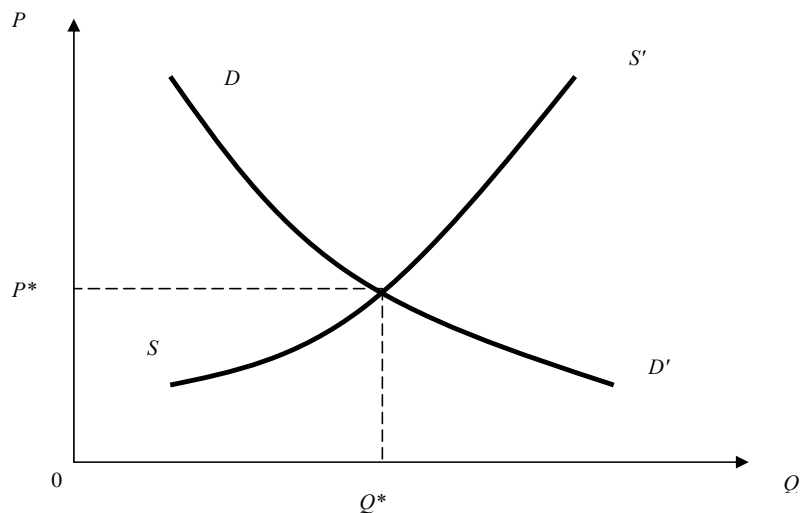


Рис. 2. «Крест Маршалла»

Поскольку это двумерный график, на котором отображены только факторы спроса и предложения, соответствующие кривые всегда пересекаются ( $P^*$  — цена равновесия,  $Q^*$  — равновесный объем). Однако здесь присутствует неявное предположение, что покупатели знают, где продают нужный товар, а продавцы знают цены и объем спроса. Если рынок определять как *место встречи* продавцов и покупателей, то возникает третий фактор, кроме цены и объема — информация. Другими словами, если рыночные субъекты не располагают *информацией* друг о друге, то они просто не встретятся, и сделка купли-продажи не состоится.

Как показал Г. Саймон, если считать интеллект редким ресурсом, а информацию — платной, то возникает стремление к экономии на познавательных усилиях. Поэтому для заключения сделок необходимо осуществлять затраты, не связанные напрямую ни с производством (определяющим форму и положение *кривой предложения*), ни со сбытом (определяющим форму и положение *кривой спроса*).

Информационные издержки, связанные с фактором ограниченной рациональности, представляют собой один из видов трансакционных издержек — или издержек заключения и выполнения контрактов. Другие причины, вызывающие появление трансакционных издержек — это оппортунизм и высокая степень специализации активов (если активы универсальны и взаимозаменяемы, то снижается как риск, так и возможность извлечения ренты — но заодно снижаются и трансакционные издержки)<sup>15</sup>.

О. Уильямсон определяет оппортунизм как «преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post*»<sup>16</sup>. Ограничение оппортунизма требует создания струк-

15. Отметим, что данное явление хорошо известно в финансовом менеджменте и имеет соответствующее обозначение — эффект операционного (производственного) рычага.

16. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 97.



тур контроля в рамках иерархической системы управления. Таким образом, существенная часть сделок *локализуется* внутри фирмы.

То же самое происходит и в ситуации высокой специфичности активов. Использование последних перестает быть «общедоступным», они на определенный срок изымаются из товарно-денежного обращения и, опять-таки, *локализуются* внутри фирмы.

Каждая иерархически управляемая фирма минимизирует свои транзакционные издержки с разной степенью успеха — и в этом отношении можно говорить об индивидуальных транзакционных издержках. Но для того, чтобы отрасль функционировала, необходимо, чтобы цены покрывали, кроме производственных и реализационных издержек, транзакционные издержки большинства фирм, ведущих бизнес в этой отрасли. И в этом случае можно говорить уже о неких «средних отраслевых» транзакционных издержках.

Здесь, собственно говоря, и проходит своеобразный «водораздел» между неоклассической парадигмой и институциональным анализом. Если основными издержками, которые должна покрывать цена товара и/или услуги, являются транзакционные, а не производственные и реализационные, то весь мощный и изящный аппарат предельных издержек — предельного дохода, как и концепция общего равновесия по Вальрасу — Маршаллу, вроде бы перестает быть инструментальным. Проблема, однако, в том, что в соответствии с теорией транзакционных издержек их удельный вес в цене товара, услуги и/или, например, ценной бумаги может быть *любым* (в том числе приближаться к нулю). В результате в настоящее время инструментальность утверждения «цена данного товара отклоняется от затрат на его производство, включая прибыль на вложенный капитал, под влиянием транзакционных издержек» вполне сопоставима с инструментальностью положения «отклонения цен от затрат на производство, включая прибыль на вложенный капитал, происходят в результате систематических помех, создаваемых внеземным разумом». Несмотря на прямое противоречие между подходами к анализу обмена в неоклассике и институционализме, ортодоксия сравнительно легко включила в свой аппарат транзакционные издержки, не называя их «по имени», но обозначив как

«X-неэффективность»<sup>17</sup>, а заодно предположив, что последняя тем выше, чем более монополизирована отрасль. Тем самым борьба с монополиями, развитие предпринимательства, внедрение инноваций приводят к снижению X-неэффективности, а заодно и трансакционных издержек, а все «аномалии», приведенные в первой главе, — «от лукавого».

По нашему мнению, трансакционные издержки — это *издержки преодоления границ между социальными системами, каждая из которых представляет собой своеобразный локальный рынок*, и являются необходимыми для осуществления неэквивалентного обмена. Если при пересечении государственных границ такие издержки выступают в явном, легальном виде — таможенные пошлины, оплата виз, затраты на оформление документов, то в случае с пересечением внутренних границ такие издержки часто не фиксируются как издержки, или рассматриваются как «незаконные», «коррупционные». В качестве таких издержек могут выступать «представительские расходы», затраты на «связи с общественностью», благотворительные взносы и т.д. Данное понимание вполне совпадает с пониманием трансакционных издержек как издержек по заключению и исполнению контрактов и не может быть сведено к «X-неэффективности».

---

17. См. например: «...X-неэффективность имеет место тогда, когда фактические издержки фирмы для любого объема производства больше, чем минимально возможные издержки... Любая точка над кривой средних издержек... достижима, но отражает внутреннюю неэффективность или “плохой менеджмент” со стороны фирмы.

Почему имеет место X-неэффективность? Ответ состоит в том, что у менеджеров могут часто быть цели — например, рост фирмы, более легкая жизнь на работе, уклонение от предпринимательского риска, обеспечение работой некомпетентных друзей и родственников, — которые противостоят минимизации издержек. Или X-неэффективность может возникнуть, потому что рабочие фирмы плохо стимулированы. Или фирма может просто стать вялой и сравнительно неактивной, полагающейся на грубо эмпирический метод в принятии решений в противоположность соответствующим расчетам издержек и доходов.

...являются ли монополистические фирмы более чувствительными к X-неэффективности, чем конкурирующие производители? Вероятно, в этом дело... монополисты и олигополисты защищены от конкурентных сил, а такая окружающая среда является благоприятной для X-неэффективности» (Макконнелл К., Брю С. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т.2. М.: Республика, 1993. С. 103–104).



### 3.2. Социализм: «разноцветные деньги» и многоуровневая экономика

Обмен при социализме осуществляется в рамках иерархической системы, где нет юридически равноправных собственников, а правила ценообразования определяются центральным ведомством (Госкомцен), входящим в состав правительства. Теоретически, поскольку обмен происходит между государственными организациями, в процессе трансакций нет перехода права собственности, товары и услуги остаются внутри госсектора, постольку цены здесь имеют условно-расчетное значение, а предприятия, по выражению Я. Корнаи, имеют «мягкое бюджетное ограничение».

#### *Феномен «разноцветных денег»*

Неизвестно, кто первым употребил термин «разноцветные деньги» применительно к тому средству обращения, которым пользовались экономические субъекты при социализме. Во всяком случае, Я. Корнаи уже использовал эту категорию в своей работе 1982 г.<sup>18</sup>. Корнаи привязывал «цвет денег» к цвету рынков: «белому» — легальному, товаропотоки и цены на котором регулировались государственными плановыми органами, «черному» — подпольному, нелегальному и «серому» — полуплегальному, когда товары и деньги обращались на легальном рынке, но с нарушениями тех институциональных ограничений, которые накладывались регуляторами. Корнаи замечает, что покупательная способность денег на этих рынках оказывается разной, так что те субъекты, которые имеют возможность покупать товары на «белом рынке» и продавать их на «сером» или «черном», будут иметь прибыль.

С другой стороны, стоит отметить, что это явление стало известно финансистам еще в первые годы существования Советской власти, как это показывает в своей замечательной работе Ю.М.Голанд<sup>19</sup>, хотя сам термин «разноцветные деньги» тогда не применялся.

---

18. Kornai J. A hiány. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvtár. Перевод с венгерского: Корнаи Я. Дефицит. М.: Наука, 1990.

19. Голанд Ю.М. Дискуссии об экономической политике в годы денежной реформы 1921–1924. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.

Советскими экономистами категория «разноцветных денег» применялась не только для разграничения рынков на легальный, полуполегалный и внезаконный, но и для определения различий между покупательной способностью денег на разных сегментах одного только легального рынка. Т.И. Заславская и другие социологи использовали для этой же цели категорию «товарная наполненность рубля». Легальный рынок разделялся:

- по статусу территорий (село, поселок городского типа, город – районный центр, город «областного значения», город «союзного значения»);
- по статусу министерств и ведомств (отрасли, входившие в состав военно-промышленного комплекса, имели более высокий приоритет в снабжении продуктами и услугами, нежели отрасли инфраструктуры и добывающей промышленности – энергетика, транспорт, строительство, нефте- и газодобыча, угольная, горнометаллургическая промышленность; а отрасли инфраструктуры – более высокий приоритет по сравнению с отраслями, работавшими для удовлетворения потребностей населения – легкой и пищевой промышленностью, сельским хозяйством);
- по статусу отдельных предприятий и объединений (градообразующие предприятия имели свой жилой фонд, отделы и управления рабочего снабжения, поликлиники и больницы в противоположность предприятиям местной промышленности и местным организациям).

Разница в статусах приводила к тому, что даже в одном и том же городе, например, союзного значения, имелось большое количество категорий потребителей. Работники оборонных предприятий, которые автоматически являлись градообразующими, могли приобрести на свои 100 рублей больше товаров, чем работники, скажем, трамвайного депо или учителя общеобразовательных школ. Для градообразующих предприятий выделялись *централизованные фонды* – материальные ресурсы, которые должны были обеспечивать заработную плату работников этих предприятий товарным наполнением, в то время как работники местной промышленности и соответствующих организаций покупали товары в советской или кооперативной торговле, а также на колхозных рынках.



Эта иерархическая организация снабжения существенно дополнялась местными ресурсами и прямыми связями между различными регионами (республиками). Так, например, регулирующими органами запрещалось вывозить за пределы региона «некондиционную» продукцию, маркированную 3–4 сортом. Однако для «прямых связей» (т.е. договоренностей между региональными исполнительными комитетами народных депутатов) могли быть сделаны исключения. Точно так же решался вопрос и с рабочей силой — формально любая бригада строителей, геологов, рыбаков должна была бы проходить через квоты «организованного набора», однако в условиях дефицита рабочей силы разрешалась работа «шабашников» и «бичей»<sup>20</sup>.

Феномен разноцветных денег в какой-то мере является *симметричным феномену ценовой дискриминации*, здесь в основе тоже лежит возможность разграничения рынка на отдельные сегменты. Но если, как уже отмечалось выше, в основе ценовой дискриминации в рыночном обмене лежит признак разной эластичности спроса, то «разноцветные деньги» основаны на различии социального статуса субъектов социалистического обмена. Фактически при «развитом социализме» под названием одной валюты — рубль — подразумевалось наличие множества валют с разной покупательной способностью, имевших хождение в ограниченных сегментах народного хозяйства. В этих сегментах мог наблюдаться общий дефицит товаров по отношению к платежеспособному спросу, но могла наблюдаться и ситуация определенного «товарного изобилия». Стоит специально оговориться, что посылка Я. Корнаи о мягком бюджетном ограничении, которая лежит в основе представления об общем дефиците товаров по отношению к платежеспособному спросу, не имеет к «разноцветным деньгам» прямого отношения.

В условиях сегментации рынка, будь-то на основе разной эластичности или разного социального статуса, деньги теряют часть ликвидности, она становится гораздо ниже, чем, например, у золотых монет. В то же время, по нашему мнению, их все равно нельзя

---

20. Это обстоятельство тоже зависело от статуса отрасли, что определяло и процедуру приема на работу. Человек без определенного места жительства мог работать строителем или золотодобытчиком, но прием его на работу в «почтовый ящик» был исключен: требовалась прописка.

отождествлять с *фондами* — т.е. активами, предназначенными для реализации каких-то *узкоспециализированных целей*. Деньги при социализме все равно остаются самым *универсальным* и наиболее ликвидным активом, утрачивая свойства средства обращения только *частично*.

Взгляд на советские деньги как на *фонды, неотделимые от социального статуса их распорядителей*, развивает в своих работах С.Г. Кордонский<sup>21</sup>. Строго говоря, здесь уже не остается места для обмена, будь-то эквивалентного или неэквивалентного. Кордонский пишет об отношениях *распределения*, полагая, что именно они и определяют экономическую жизнь. Менее отчетливо подобную концепцию отстаивает и О. Бессонова<sup>22</sup>. Несмотря на то, что, по нашему мнению, «экономика раздатка» представляет собой отрицание обмена как такового, а следовательно, банки, биржи, ценные бумаги и множество других рыночных институтов представляют собой в России лишь виды различных симулякров, эти концепции заслуживают внимания хотя бы уже потому, что они пытаются объяснить не только *вчерашнюю социалистическую*, но и сегодняшнюю *российскую капиталистическую* действительность<sup>23</sup>.

### *Концепция многоуровневой экономики*

**Ю.В. Яременко**

Ю.В. Яременко также не упоминает в своей работе<sup>24</sup> ни неэквивалентный обмен, ни сравнительные издержки. В центре его

21. См., например: Кордонский С.Г. Ресурсное государство. М.: REGNUM, 2007.

22. Бессонова О.Э. Раздаточная экономика России: эволюция через трансформации. М., РОССПЭН, 2006.

23. Статусы продолжают играть свою роль. Так, многие российские регионы предоставляют налоговые льготы иностранным инвесторам, но эти льготы не предоставляются инвесторам отечественным. Естественно, что в таких условиях, начиная с определенного размера инвестиций, становится выгодным перевести российские деньги в оффшор и через пару транзакций инвестировать их уже как иностранные. Это — пример использования разной покупательной способности «разноцветных денег» уже в капиталистической экономике.

24. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. М.: Наука, 1997 (основная часть концепции, включая идеи о разнородности ресурсов, хозяйственных уровнях, приоритетах, эффектах замещения и компенсации была опубликована в книге: Яременко Ю.В. «Структурные изменения в социалистической экономике. М.: Мысль, 1981). Кроме того, развернутая концепция взглядов Ю.В. Яременко представлена в книге: Яременко Ю.В. Экономические беседы. Запись С.А. Белановского. М.: Центр исследований и статистики науки, 1999.



исследования находится процесс экономического роста, который регулируется с помощью приоритетов централизованного планового органа, а не через децентрализованные решения частных инвесторов.

Очевидно, что товары и ресурсы обладают разным качеством, в соответствии с которым можно провести их ранжирование. Опять-таки следует оговориться, что в концепции Яременко речь идет не о ранжировании благ, удовлетворяющих *разные* потребности, а о сравнении *однородных* товаров и ресурсов между собой.

Яременко прямо указывает в работе, что такое ранжирование необходимо, так как цены при социализме не отражают качества ресурсов<sup>25</sup>. Наиболее качественные ресурсы выделяются и достаются тем ведомствам и предприятиям, которые имеют наиболее высокий приоритет, а не тем, которые готовы заплатить за них наиболее высокую цену.

В соответствии с приоритетными направлениями развития в социалистической экономике формируются сравнительно замкнутые *хозяйственные уровни*. Последние характеризуются примерно одинаковой квалификацией рабочей силы, сложностью технологии, организацией труда, качеством производимой продукции и потребляемых ресурсов. Однако дело не только в этом. Хозяйственные уровни становятся своеобразными замкнутыми социальными системами; «разноцветные деньги», о которых шла речь выше — лишь проявление такого иерархического экономического устройства и способа экономического роста, основанного на централизованных приоритетах: «...вся социальная структура нашего общества в какой-то степени была подстроена под структуру распределения ресурсов, коррелировала с ней. Примером тому прежде всего может служить прямое распределение потребительских благ. Там, где были произ-

---

25. «...у нас во многом было нивелировано в целом по оценке качество труда. В этом смысле плохое, хорошее, технически совершенное или менее совершенное своей оценки не имело, не получало адекватной дифференциации. Мы жили и живем в своеобразном, искаженном ценовом мире» (Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. С. 7). Цены не отражают и затрат на производство ресурсов, хотя Яременко об этом не пишет. Тем не менее существование *планово-убыточных предприятий* и даже *отраслей* при социализме являлось распространенной практикой. В случае отраслей ВПК продукция предприятий часто не имела цены, применялось *бюджетное финансирование производства* продукции, а не *госзакупки*, как это принято сейчас.

водственные потребности высокого ранга, создавалась и соответствующая социальная среда. Например, для атомной промышленности создавались целые благоустроенные города, с соответствующим уровнем обеспечения и социальной среды. Можно сказать, что существовала иерархия социальных сред. На верхних уровнях технологической пирамиды существовали гарантии как соответствующего обеспечения производственных нужд, так и определенного уровня комфорта. По мере перемещения вниз по технологической пирамиде уровень таких гарантий снижался»<sup>26</sup>.

В свою очередь, каждый из хозяйственных уровней производит ресурсы определенного качества. Эти ресурсы могут быть направлены:

- на расширение самого этого хозяйственного уровня, потреблены внутри той же самой социальной системы;
- на замещение худших по качеству ресурсов в уровнях, имеющих более низкий ранг (статус) — эффект замещения;
- на компенсацию дефицита ресурсов в уровнях, имеющих более высокий ранг (статус) — эффект компенсации.

Экономический рост в многоуровневой экономике достигается путем постоянной, непрерывной структурной перестройки. Главным здесь является повышение удельного веса хозяйственных уровней, имеющих более высокий ранг, а не сбережения, инвестиции, процентные ставки и другие привычные стоимостные показатели. Деньги здесь выступают *лишь одним из* необходимых ресурсов, причем далеко не главным, хотя и необходимым.

Совокупный эффект действия процессов компенсации и замещения может приводить как к сглаживанию структурных диспропорций (в этом случае эффект замещения превышает эффект компенсации, и удельный вес более качественных ресурсов в общей структуре растет), так и к их увеличению (в этом случае компенсация доминирует над замещением). В последнем случае в экономическом росте начинают доминировать экстенсивные факторы — зона действия старых технологий и неквалифицированной рабочей силы не сокращается, а увеличивается. Результатом такого

---

26. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. С. 19.



роста является общий *структурный дефицит*, который нельзя ликвидировать средствами денежно-кредитной политики.

Как показывает опыт многочисленных дискуссий о природе российской инфляции 90-х гг., такое понимание причин дефицита в российской экономике было исключением; правилом же было указание на монетарные факторы инфляции как раз в стиле «мягкого бюджетного ограничения» Я. Корнаи. Сокращение дефицита бюджета, увеличение процентных ставок, снижение темпов кредитной и денежной эмиссии — основные темы дискуссий тех лет. Поскольку указанные мероприятия в конце концов позволили добиться финансовой стабилизации, был сделан вывод о правоте ортодоксии.

Концепция Яременко, на наш взгляд, хорошо объясняет механизм экономического роста и *капиталистической, рыночной экономики*. Тем не менее она оказалась не востребована, а сейчас и вообще мало применяется в связи с неортодоксальностью его подхода. Равновесие между спросом и предложением здесь заменяется понятием *структурной сбалансированности*, а это — разные вещи. Структурная сбалансированность предполагает такое отношение между хозяйственными уровнями, которое обеспечивает долговременный экономический рост на основе технологических инноваций, так что неравновесие на отдельных отраслевых рынках, дефицит или избыток товаров — это *условия роста*. Вдобавок экономическая структурная сбалансированность в качестве своего необходимого условия предполагает и постоянное обновление и изменение *социальной структуры общества*. Однако изменения социальной структуры предполагают и постоянные изменения в составе элиты и господствующего класса. Такой взгляд на процессы экономического роста, являющийся прямым следствием концепции Яременко, предполагает включение в экономический анализ факторов, которые до сих пор считались (и считаются) экзогенными и относятся к сфере социологии.

## IV

### Свойства социально-экономического пространства

Причиной того, что в мировой торговле цены под влиянием международной конкуренции не сближаются с издержками производства, в ортодоксальной версии считается относительная неэластичность факторов производства к перемещению между странами относительно потребности в них. В результате в каждой стране формируются особенные национальные системы цен. Эта линия анализа восходит от Рикардо к Э. Хекшеру и Б. Олину, находя свое завершение в формулировке известного положения, что каждая страна экспортирует товары, в которых материализуются избыточные по сравнению со среднемировым уровнем национальные факторы производства, и импортирует дефицитные.

В свою очередь, данная традиция основывается на *географическом детерминизме*. Мысль о том, что основную роль в способах жизни народов, производстве тех или иных сельскохозяйственных культур, архитектуре, организации путей сообщения играют климат, рельеф, реки, наличие или отсутствие определенных природных ресурсов, по-видимому, наиболее четко выразил Ш. Монтескье.

Тем не менее различия в климате, рельефе, наличии природных ресурсов наблюдаются и внутри *одной* страны, и даже труд можно рассматривать как «перемещаемый ресурс» только при определенных условиях. Различия в обеспеченности ресурсами в настоящее время используются для объяснения эффек-

тивности *межрегиональных* и даже *межгородских* обменов<sup>27</sup>. П. Самуэльсон ввел дополнительное разделение «торгуемых» и «неторгуемых» товаров и услуг: такие факторы, как жилье, услуги коммунального хозяйства и дорожной сети, наконец, сама земля являются «неперемещаемыми» и могут торговаться только на локальном, местном рынке. Отсюда и разница в ценах, обуславливаемая «издержками производства» неторгуемых товаров. Положение Рикардо о том, что внутри одной страны должны формироваться единые, общие для всех регионов цены, относится только к торгуемым товарам и услугам. Такой подход придает гибкость положениям ортодоксии и снимает необходимость обсуждения неэквивалентности обмена, сводя разницу в ценах к «естественным причинам». Неоднородное географическое пространство, взаимодействуя с экономикой, приводит к оптимизации размещения производительных сил на территории отдельной страны (а если брать мировую экономику, то — в планетарном масштабе). Необходимо отметить, что все рыночные субъекты имеют здесь равный доступ к рынку как к «месту встречи». Строго говоря, это равносильно отрицанию пространства вообще, даже в географическом смысле, рынок понимается как экономическая «точка».

Ортодоксия в целом игнорирует *границы* социальных систем, а заодно и трансакционные издержки, так или иначе переходя к отрицанию аномалий, указанных в первой главе работы. Теория Хекшера-Олина, доведенная до своего логического завершения, представляет собой современную версию глобализации, основанную на сосредоточении мирового производства в огромных транснациональных корпорациях. Такая концентрация ведет к снижению производственных издержек, эффекту естественной монополии и, как следствие, *формированию кривых предложения, имеющих отрицательный наклон*, хотя первоначальный вариант теории был основан на растущих издержках трансформации и традиционных кривых предложения.

Другим направлением развития теории Рикардо (правда, непосредственно не связываемым с его именем) является представ-

---

27. См., например, О'Салливан А. Экономика города. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 17–18.

ление об иерархическом устройстве мировой экономики, рассмотрение капитализма именно как мировой, а не национальной системы, предложенное Ф. Броделем и И. Валлерстайном<sup>28</sup>. При этом подходе выделяются:

- страны «мирового ядра», имеющие технологическое превосходство и обеспечивающие своим гражданам наиболее высокий уровень жизни;
- страны «полупериферии», пытающиеся «догнать» страны «ядра», заимствуя технологии, системы образования, здравоохранения, государственного управления. Попытка войти в состав «ядра» этими странами осуществляется и с помощью заключения разного рода экономических и военно-политических союзов с отдельными блоками и державами в «ядре»;
- страны «периферии», служащие источником ресурсов разного рода — от минеральных и нефтегазовых до курортно-рекреационных.

В этом случае страны «ядра» получают больший выигрыш от международного обмена, чем страны «полупериферии», а последние имеют сравнительно большие доходы, чем страны «периферии». В этом отношении неэквивалентный обмен мало отличается от колониальной *эксплуатации*, однако последняя является необходимой частью мирового экономического развития, причем развитие отдельных национальных экономик является неотделимой частью общего процесса.

Между тем такой подход к механизму экономического роста практически полностью совпадает с описанным в работах Ю.В. Яременко применительно к России. Просим прощения у читателя за объемную цитату, однако она является принципиальной для

---

28. Бродель Ф. Указ. соч.; Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. СПб.: Университетская книга, 2001. Стоит также подчеркнуть разницу между взглядами К. Маркса и данных авторов: у К. Маркса прибавочная стоимость возникает в результате эксплуатации рабочих *внутри* национальной экономики. И у Броделя, и у Валлерстайна прибыль и, если угодно, прибавочная стоимость — возникает как результат *международного* обмена. Таким образом, в соответствии с их взглядами, капитализм изначально мировое, а не национальное экономическое устройство, отчего он так легко сочетается с *самыми разными политическими устройствами* отдельных стран.

данной работы: «...более правильно было бы сравнивать экономику бывшего СССР не с экономикой США, а со всей мировой экономикой, поскольку развитые страны обеспечивают технологическую однородность своих экономик именно за счет того, что перемещают низкие технологии и связанные с ними компенсационные эффекты в страны с более низким уровнем развития. Если проранжировать национальные экономики всех стран по уровню их технического развития, то в итоге мы получим многоуровневую экономику, сходную с той, которую мы имеем в нашей стране, с характерными для нее процессами межуровневого взаимодействия (компенсации и замещения).

В послевоенные годы развитые страны в возрастающей мере концентрировали у себя технологии высших уровней, интеллектуальные ресурсы, НИОКРовские заделы. Производство и эксплуатация тяжелого оборудования все больше перемещается в страны среднего уровня развития, а производство сырья и экологически грязные технологии переходят в слаборазвитые страны. Об этом процессе нельзя судить только по технологическому уровню производства, так как очень часто технология может быть сравнительно высокая, но компенсационный эффект осуществляется не в виде больших трудозатрат, а в виде экологического ущерба и ухудшения здоровья населения. Например, в какой-то момент все фабрики по обработке кож сместились в Индию, где они стали отравлять индийские реки. Ясно, что индийцы не имели возможности приобрести какие-то приличные технологии, поэтому они расплачиваются за экономический рост своей природной средой и здоровьем нации. Именно в этом и состоит компенсационный эффект, который не хотят на себе испытывать развитые страны.

Мировое сообщество, представляя собой многоуровневую хозяйственную систему, является стратифицированным, по сути дела — сословным. Роль сословий здесь выполняют граждане стран разного уровня развития...

В сегодняшних условиях вертикальная социальная мобильность в значительной мере приобрела характер межстрановой миграции, что создает много проблем, связанных с чужеродностью культур. Но альтернативы, с моей точки зрения, нет. Периодические попытки западных стран приостановить иммиграцию, по сути,

являются полумерами. Они напоминают неэффективные усилия бывших советских властей приостановить миграционный приток в Москву. Определенное сдерживание этого процесса, конечно, имело место, но не более того. Прекращение или резкое сокращение миграции технически осуществимо, но следствием его будет то, что развитым странам придется принудительно загонять на низшие технологические уровни какую-то часть своего собственного квалифицированного населения. Это хорошо видно на нашем примере. Не будет преувеличением сказать, что в определенном смысле мы искусственно превращали определенную часть своего населения в алкоголиков, чтобы затем, пользуясь сниженным уровнем их социальных притязаний, загнать их на низкостатусные рабочие места»<sup>29</sup>.

Таким образом, представленные в первой главе «аномалии» — это результат жизни различных «социальных сред», представленных в пространстве единой страны, и взаимодействие между ними описывается при помощи неэквивалентного обмена. Но тогда — существует ли в реальности эквивалентный обмен? Или это просто полезная абстракция?

#### 4.1. Локальный рынок

Неявные послышки, на которых основана микроэкономическая модель рынка, неоднократно анализировались. Это:

- стремление всех субъектов обмена к максимизации прибыли (дохода) — так называемый «экономический человек»;
- чистая конкуренция;
- полнота информации субъектов обмена об объемах и ценах спроса и предложения.

Из этих трех посылок наиболее уязвимой считается именно последняя. Тем не менее все они по большей части реализуются в условиях локального рынка, включая полноту информации. Ограниченное количество участников, которые знают не только друг друга, но знают и то, кто какими производственными мощностями располагает, каковы предпочтения потребителей и каков их доход; наконец, даже каковы сезонные изменения спроса — все это имеет

---

29. Яременко Ю.В. Теория и методология исследования многоуровневой экономики. С. 12–14.

место в условиях одного локуса — города или региона; реже локализация рассматривается в пределах отраслевого рынка страны.

Единство цен на одинаковые товары и услуги в пределах одного города — утверждение, легко поддающееся верификации. Собственно, потребители регулярно осуществляют проверку данного постулата и, как правило, цены локального рынка действительно мало отличаются друг от друга. Точно так же легко подтверждается и другой постулат, лежащий в основе настоящей работы, — цены на товары и услуги в разных городах России сильно различаются, причем различия мало зависят от дохода (цены неэластичны по доходу). Еще сильнее различаются цены в разных странах при сравнении их по паритету покупательной способности. Но почему?

По нашему мнению, причины кроются в различиях между свойствами локальных (открытых систем), городских, региональных и национальных (полукрытых систем) и международных рынков (закрытых систем). В зависимости от типа рынка изменяется и удельный вес транзакционных издержек в цене товара (стоимости контракта).

Локальный рынок, как уже говорилось, наиболее близок к понятию «экономической точки», в которой транзакционные издержки минимальны, и основную роль играют издержки производства и сбыта. Производители и потребители на таком рынке действительно имеют большой выбор контрагентов, обладают достаточной информацией и относительно хорошо реагируют на ценовые сигналы. Локальный рынок — это открытая система, обладающая, кроме вышеуказанных, следующими важными свойствами:

- внутри такого рынка нет «границ» или они — «прозрачные». Другими словами, производители и потребители ничего не платят за встречу на таком рынке. При этом следует оговориться, что границы — это *не* барьеры входа-выхода, но границы социальной, организационной системы. Есть городская черта города — это граница (у города есть руководство, отвечающие за функционирование данной территории, отсюда город — организационная система). Но *внутри* города таких границ нет. Аналогично нет границ у *отрасли* — и она организационной системой не является, хотя у *ведомства* они

есть. *Входные барьеры могут создаваться на границах ведомством, областным или городским начальством, а могут и не создаваться, но границы у этих организационных систем существуют всегда;*

- открытая система нейтральна по отношению к балансу «ввоза» - «вывоза», в отличие от закрытых организационных систем, таких, как страна или фирма. Для любой национальной экономики важно состояние ее платежного баланса, для предприятия аналогичную роль выполняет счет прибылей и убытков. Превышение затрат над доходами приводит к возникновению задолженности и в перспективе к ликвидации данного хозяйственного субъекта как самостоятельной системы. В случае локальных рынков постоянный «дефицит» или, напротив, «избыток» ничего не говорит о состоянии такого рынка. Скажем, превышение расходов над доходами в отдельной отрасли может свидетельствовать о наличии высокой инвестиционной привлекательности, а не об убыточности ее фирм.

Локальный рынок — это то, с чем постоянно сталкивается каждый обыватель, то, что непосредственно дано в личном опыте. Именно поэтому микроэкономическая модель продолжает оставаться популярной, несмотря на все ее недостатки.

Стоит отметить еще одно важное свойство локального рынка: он хорошо описывается средствами эконометрики. Отдельную фирму нельзя рассматривать как производственную функцию в силу того, что изменениям затрат не соответствуют изменения дохода (здесь проявляют себя и трансакционные издержки и неэквивалентный обмен в целом). Однако, когда мы рассматриваем отрасль, то оказывается, что такое соответствие наблюдается, отрасль вполне правомерно рассматривать как производственную функцию, и такое моделирование имеет важное аналитическое значение. Это неудивительно — в основном (хотя и не всегда) «отрасль» представляет собой «технологию» (или набор *однородных технологий*) и в этом отношении «по определению» функционирует в рамках одного хозяйственного уровня в понимании Ю. Яременко.

#### 4.2. Особенности экономических и социальных субъектов

Экономическая теория рассматривает субъектов обмена как равноправных и однородных. Они *равноправны*, поскольку могут отказаться от участия в хозяйственных сделках на невыгодных для себя условиях, и *однородны*, поскольку имеют одинаковую мотивацию, стремясь минимизировать издержки, наращивать выручку и долю рынка, максимизировать прибыль. Именно это обстоятельство лежит в основе предпосылок об эквивалентном обмене. И одновременно именно эти представления о свойствах человека, о его «естественных правах» и равенстве лежали в основе идеала *гражданского общества* конца XVIII – первой половины XIX в. В это время представления экономистов и социологов о свойствах предмета изучения во многом совпадали. Используя термины настоящей работы, экономические субъекты действовали в условиях локального рынка.

Для современных социологов субъекты социальных коммуникаций, включая и рыночный обмен как один из видов такой коммуникации, изначально неравны и неоднородны. Они *неравны*, поскольку субъекты, имеющие более высокий социальный статус, могут отказаться от участия в обмене, а субъекты, имеющие сравнительно низкое положение, не могут. Они неоднородны, так как различные виды социального капитала (политический, экономический, символический) не могут быть полностью конвертируемы друг в друга, а мотивация поведения социальных субъектов – разная и не выражается с помощью единого измерителя. Поэтому обмен здесь выступает как изначально неэквивалентный – субъекты, имеющие сравнительно более высокий статус, кроме компенсации своих издержек, получают еще и *ренду*. В свою очередь, субъекты, имеющие более низкий статус, в результате таких «вертикальных транзакций» получают меньшую, более низкую «плату» за свой «товар». Однако, кроме платы, они получают от высокостатусных субъектов еще гарантии и возможности, которые не могут быть измерены в деньгах, не имеют *стоимости*. Таковы, например, гарантии личной безопасности и возможности продолжать прежнюю деятельность, или, например, возможности постепенного перехода в более высокую страту для себя и своих детей.

Такого рода «вертикальные трансакции» делают цену контрактов неопределенной. Скажем, некая государственная структура нуждается в осуществлении строительно-монтажных работ и закупке товаров. В этом случае работники этой структуры могут осуществить следующие действия:

- использовать рабский труд людей, не являющихся гражданами данной страны<sup>30</sup>;
- заключить контракт со строительной фирмой и закупить товары у поставщиков по ценам *ниже* рыночных (или в кредит), пообещав поставщикам преференции при решении вопросов, находящихся в компетенции работников данной госструктуры;
- заключить контракт со строительной фирмой и закупить товары у поставщиков по ценам выше рыночных (часть данного излишка поставщики впоследствии вернут работникам государственной структуры);
- заключить контракт со строительной фирмой и закупить товары по рыночным ценам. Последнее становится реальным, если социальный статус поставщиков и работников госструктуры является примерно одинаковым (скажем, в качестве «госструктуры» выступают работники региональных или муниципальных органов, а подрядчиками и поставщиками являются филиалы общенациональных или транснациональных корпораций).

Для социологического анализа неэквивалентный обмен и вертикальная структура статусов являются самоочевидными условиями сохранения и развития социума. Напротив, с точки зрения экономистов, работающих в рамках неоклассической парадигмы, вертикальная структура взаимодействий субъектов возникает при анализе институциональных рамок рыночного, эквивалентного обмена. При этом в «нормальных институциональных рамках» имеет место обмен между государством и субъектами: последние платят налоги, а государство в ответ должно производить обще-

---

30. Применительно к России — см., например Новиков К. Зубр на охоте — как используют гастарбайтеров в одном из подразделений ОМОНа //Новое время. 2010. №6. 22.02. (источник: <http://newtimes.ru/articles/detail/15933>).

ственные блага. Если же производство последних сопровождается высокими транзакционными издержками, или, попросту говоря, большая часть собираемых средств идет не на производство общественных благ, а на содержание бюрократического аппарата, то экономисты начинают говорить о «неэффективном государстве, загрязняющем рынок» и необходимости приватизации, коммерческих конкурсах и внедрении квазирыночных механизмов. Подобные действия должны поспособствовать возвращению в рамки рыночного, т. е. эквивалентного обмена. Таким образом, в рамках теперь уже институциональной ортодоксии самый большой рыночный субъект — государство — оказывается равноположенным самому малому субъекту — отдельной личности, а статусы представляют собой лишь косвенное социальное выражение предельной производительности.

Но если экономическое пространство представляет собой не локальный рынок, а некоторую упорядоченную совокупность локальных рынков, то каковы свойства этого социально-экономического пространства?

#### 4.3. Рынки и статусы в социальном пространстве

В социологии понятие пространства, в отличие от экономики, разработано достаточно подробно. Здесь есть свой «макросрез», где в качестве социальных субъектов, действующих в мировом пространстве, выступают государства. Все мировое пространство организуется в соответствии с иерархическим порядком, соблюдение которого гарантирует «концерт мировых держав», готовых применить военную силу<sup>31</sup>. Применительно к нашей теме это не только «контроль за территорией», но и контроль за потоками мировой торговли: государства ведут последнюю не «спонтанно», как на локальном рынке, а в рамках *политических соглашений*. В свою очередь, на уровне «микросреза» можно дойти до отдельной личности, которая в этом случае будет представлять собой, по меткому выражению Г.П. Щедровицкого, «функциональное место в социальной структуре»<sup>32</sup>.

---

31. См.: Шмитт К. Номос Земли в праве народов *jus publicum europaem*. СПб: Владимир Даль, 2008.

32. Источник: <http://www.polit.ru/lectures/2004/11/22/gp.html>.

Элементами социальной структуры являются «классы» и «группы». Используя подход, предложенный, в частности, П. Бурдьё<sup>33</sup>, можно выделить следующие критерии или своеобразные «измерения» социального пространства (Бурдьё их определяет как разные виды *капитала*):

- «высоту» или *политическую* власть — часть субъектов *сильны* — они находятся в стратах, имеющих различный *административный, легальный* статус. Город доминирует над деревней, столица провинции — над провинцией, административный центр государства — над всей территорией. Соответственно строятся и органы управления государством, что предопределяет *административно-территориальное деление* (что не отменяет политической борьбы субъектов *в рамках* этой структуры). Бурдьё определяет этот вид капитала, которым располагают субъекты, как социальный капитал, оформляемый в квалификациях и рангах;
- «ширину» или *экономическую* власть — часть субъектов *богаты* — они располагают имуществом и получают доход, что непосредственно не связано с их административным, легальным статусом. Несмотря на то, что люди, располагающие самым высоким доходом, принадлежат *к той же страте*, что и люди, располагающие самой большой политической властью, они одновременно могут принадлежать *к разным социальным группам* (скажем, глава крупнейшего банка или нефтяной монополии вряд ли сможет стать начальником Главного штаба или министром образования, хотя обратное вполне возможно);
- функциональное измерение или *символическая* власть — часть социальных субъектов располагают компетенциями и производят образцы поведения, которым хотят подражать другие субъекты. Бурдьё определяет этот вид капитала как «культурный», основанный на владении образованием и «влиянием». Несколько под иным углом

---

33. Бурдьё П. Социальное пространство и символическая власть. В кн. «Начала». М: Socio-Logos, 1994. С. 181–207.

эту власть рассматривает М. Фуко, показывая, как знания и компетенции позволяют контролировать поведение граждан, которые таковыми компетенциями не обладают<sup>34</sup>. Те из субъектов, кто обладает большой символической властью, формируют представления общества о «справедливости», «науке», «культуре». И если политическая власть, которой располагают социальные субъекты, не получает символической, моральной санкции, т.е. не легитимизируется, то могут возникнуть острые социальные противоречия. То же самое можно сказать и о располагаемых доходах и имуществе: если владельцы символического капитала утверждают, что доходы распределяются несправедливо, а имущество «своровано у народа», то идеи прогрессивного налогообложения и национализации предприятий могут получить значительную общественную поддержку.

П. Бурдье указывает, что субъекты, обладающие тем или иным видом капитала, пытаются осуществить его «реконверсию» — т.е., например, обладая высокими доходами и имуществом, они хотят приобрести высокий политический статус и символическое влияние (отсюда стремление предпринимателей или, скажем, известных врачей и спортсменов стать депутатами местных и региональных законодательных собраний). Кроме того, «реконверсия» объясняет внешне загадочный феномен защиты кандидатских и докторских диссертаций российскими губернаторами, депутатами, высокопоставленными чиновниками и предпринимателями). Однако «реконверсия» возможна лишь частично.

Таким образом, действия социальных субъектов имеют «экономическое измерение» также, как и действия экономических субъектов — социальное. Любой социальный субъект расположен в таком пространстве, а его границы являются одновременно границами других субъектов. Вместе они создают социально-экономическую структуру. Но как фактор пространства влияет на экономику?

Главным результатом такого влияния является то, что национальный рынок теперь не является единым, но представляет

---

34. Фуко М. Надзирать и наказывать. М.: Ad Marginem, 2002.

собой *совокупность локальных рынков*, у которых теперь, в отличие от микроэкономической модели, есть *границы*.

Однако такое представление ставит вопрос о понимании самой категории «рынок». В данной работе последняя используется в двух смыслах:

- рынок как «место встречи» покупателей и продавцов. Логично предположить, что у «мест» есть свои «границы», более того, эти «места» соединяются определенными «коммуникациями». И в этом смысле рынок рассматривается в привязке к некоей территории, географическому пространству, а трансакционные издержки можно рассматривать как «трансграничные»;
- рынок как «система отношений» или «механизм взаимодействия социальных субъектов». Обычно «рынок» противопоставлялся «плану», т.е. системе бюрократического, административного распределения ресурсов, и границы «рынка» были одновременно границами «плана». В данной работе, однако, предполагается, что «план» и «рынок» являются частью *одной* «системы отношений», которая обозначается как «локальный рынок» (например, локальный рынок в рамках одной отрасли, ведомства или хозяйственного уровня). Государственное регулирование<sup>35</sup> определяет институциональные границы, «рамки» локального рынка, и в этом отношении является его неотъемлемой частью. В этом случае трансакционные издержки уже не привязаны к «территориальным границам», но возникают как результат необходимости приспособления экономических субъектов к «чужому» для них локальному рынку, который территориально может быть расположен в том же городе.

Таким образом, при переходе субъекта с одного локального рынка на другой он должен будет понести неявные затраты, размер которых будет возрастать по мере снижения социально-экономи-

---

35. Государственное регулирование понимается здесь в широком смысле и включает в себя, в частности, процедуры правовой защиты исполнения контрактов, платежную систему, арбитражные суды и т.д.

ческого статуса субъекта (в качестве примера можно рассмотреть, например, попытку предпринимателя, сделавшего крупный капитал в розничной торговле и владеющего сетями магазинов, «войти» в авиастроительную или атомную отрасль). Он должен будет:

- понести информационные издержки;
- осуществить дополнительные инвестиции в специализированные активы, необходимые для работы на этом рынке (к такого рода инвестициям можно отнести, например, благотворительные взносы фирм, «заходящих в город», на содержание местных спортивных команд),
- затратить средства на страховку от оппортунизма (взносы в фонды местных депутатов или, если речь идет о ведомстве, взносы в различные отраслевые общественные фонды, сбор данных о специфике криминальной обстановки и т.д.).

Для субъектов, имеющих разные статусы, и цена за один и тот же товар оказывается разной. Например, поставка, отладка и ввод в эксплуатацию корпоративных информационных систем для нефтяных, металлургических компаний или фирм пищевой промышленности зачастую имеет различную цену, включающую в себя затраты на сбор информации, организацию встреч, участие в тендерах и пресловутые «откаты». И в этом случае консалтинговая компания, поставляющая программное обеспечение и осуществляющая разработку процедур документооборота, стимулирования, контроля и финансового планирования, будет осуществлять ценовую дискриминацию, ориентируясь не столько на эластичность спроса на данном рынке, сколько на положение (статус) своего клиента в социально-экономическом пространстве.



## Неэквивалентный обмен как он есть: «тромбы» и «шунты»

Наличие границ у локальных рынков может быть использовано точно так же, как свойства дифференцированных товаров используются для сегментации рынка: субъект, который имеет возможность переходить с одного локального рынка на другой, будет извлекать ренту. Рассмотрим два небольших и относительно простых примера неэквивалентного обмена.

### 5.1. Сельскохозяйственный район: цены на зерно

Как указывалось в первой главе, одной из «аномалий», противоречащих ортодоксии, является многократное удорожание товара в процессе движения его от производителя к потребителю. Однако интерес представляют не *высокие* цены на овощи, фрукты, молоко или мясо *в Москве* (в обычных, «непрестижных» магазинах Москвы и Петербурга эти цены ненамного отличаются от цен в Обнинске, Калуге и других городах ЦФО), а *низкие* цены в местах производства; другими словами, *низкие закупочные* цены.

Рассмотрим достаточно рядовой случай зернопроизводящего района. В центре этого района находится город – райцентр (численность населения города – 20 тыс. чел.) с относительно небольшим рынком, так что большая часть зерна идет «на экспорт», причем другие города находятся относительно далеко (расстояние до «областной столицы» – 200 км, до крупного города с

численностью более 100 тыс. чел. — 80 км<sup>36</sup>). В райцентре расположены хлебокомбинат и элеватор, которые принадлежат одному собственнику<sup>37</sup>, который, в силу масштаба своего бизнеса, автоматически входит в состав местной элиты.

Фермеры и сельско-производственные кооперативы везут зерно на элеватор, который к ним ближе всего, чтобы минимизировать транспортные издержки, и платят за хранение. Они могут продать зерно хлебокомбинату сразу, после осеннего урожая, или подождать до весны. Кроме того, сельхозпроизводители могут вывозить зерно за пределы района, но это влечет за собой риски — во-первых, они не знают, по какой цене купят зерно на других хлебокомбинатах и, таким образом, окупятся ли дополнительные транспортные расходы (фактор информационных издержек), а во-вторых, в этом не заинтересована администрация района, у которой как раз есть, хотя и неполные, данные о ценах и объемах поставок зерна на элеваторы в других районах.

В свою очередь, логика и позиция администрации района заключается в «развитии местной промышленности». Чем больше в районе реализовано (используя старую советскую терминологию, «сдано») зерна, тем лучше; чем больше зерна переработано в муку и хлебпродукты и получено товарной продукции, тем лучше. По этим показателям (товарной продукции, объемам, средней заработной плате) региональная администрация судит об успехе или провале в руководстве районом. Это влияет и на статус районных руководителей, и на возможности их дальнейшей карьеры, и на позиции в отно-

---

36. Как показывают исследования российских географов, сельское хозяйство в современной России достаточно успешно развивается при расстоянии до ближайшего городского рынка в 65 км. Поэтому, с точки зрения сохранения сел и развития аграрного производства, расстояние между двумя соседними большими городами (100 тыс. населения) должно быть не больше 130 км. И главным здесь являются, конечно, не транспортные (или точнее, не только транспортные) издержки, а наличие интенсивных миграционных, информационных, товарных, финансово-кредитных обменов. См.: *Нефедова Т.* Сельская Россия на перепутье: Географические очерки. М.: Новое издательство, 2003. С. 299.

37. Отчасти такое объединение связано со спецификой налоговой системы. Элеватор, оказывающий услуги по хранению зерна, является сельхозпредприятием и платит налоги по упрощенной схеме единого сельхозналога. Хлебокомбинат — пищевая промышленность — находится в «общем налоговом режиме» для юридических лиц, ведущих коммерческую деятельность. В случае их объединения и при некоторых дополнительных юридических издержках такое юридическое лицо будет выглядеть как сельхозпроизводитель.

шении получения бюджетных дотаций. Применительно к сельскому хозяйству существенным является дотирование процентной ставки по кредитам, предоставляемым фермерам и сельскохозяйственным производственным кооперативам (СПК). Распределение этих «дотаций по кредитам» зависит от администрации района, и спрос на эти финансовые средства всегда значительно выше их предложения.

В результате и владелец хлебокомбината, и местная администрация заинтересованы как друг в друге, так и в том, чтобы фермеры и СПК поставляли зерно для реализации именно на хлебокомбинат. Дополнительным стимулом к этому служит распределение кредитных ресурсов. Но цена на зерно при этом устанавливается ниже рыночной, так что владелец комбината может как перерабатывать его в муку и крупы, так и перепродавать зерно в крупные города без предварительной обработки. Другими словами, в товаропроводящем канале устанавливается «тромб»<sup>38</sup>, поэтому цена здесь становится ценой обмена внутри изолированной социальной системы. При перепродаже товара за пределы этой системы, в границах другой системы субъект обмена будет получать прибыль.

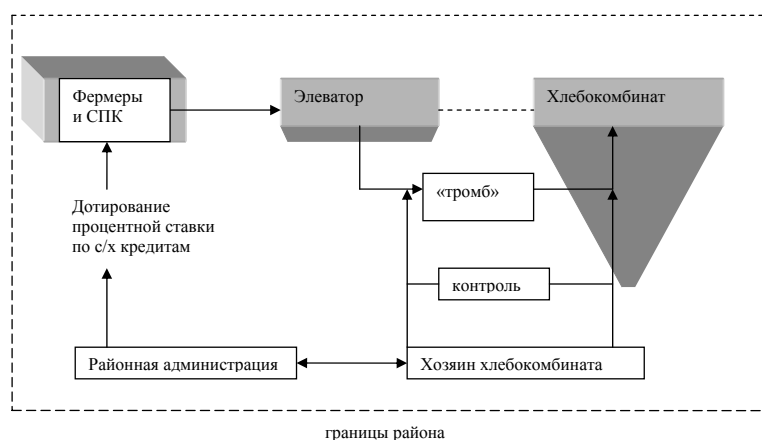


Рис. 3. Товаропроводящий канал и «тромб»

38. Под «тромбом» мы понимаем такую институциональную структуру, в которой основной прирост дохода присваивается субъектами-посредниками между потребителем и производителем, что в результате способствует (аналогично «налоговому клину») инфляции и замедлению экономического роста. См. также: Ореховский П. Эффект тромба в российской экономике. [http://www.polit.ru/author/2006/08/24/orehovskiy\\_print.html](http://www.polit.ru/author/2006/08/24/orehovskiy_print.html).

Разорение фермеров приводит к сокращению предложения зерна и росту цен. Но это никак не влияет на работу «тромба» — хозяин хлебокомбината по-прежнему покупает зерно по ценам, которые будут ниже цен регионального и национального рынка. Если объем предложения зерна в районе не будет удовлетворять его потребности, он может заменить зерно для переработки закупками в других районах, поэтому состояние сельхозпроизводителей его затрагивает относительно мало. Наконец, как показывает аналогичный пример с мясокомбинатами<sup>39</sup>, владельца такого предприятия особо не волнует даже полное истощение местной ресурсной базы, он может закупать необходимое зерно для переработки на мировом рынке.

«Тромб» позволяет его организаторам снимать ренту на локальном рынке. В прессе приводились примеры, когда производители платили бонусы сетевым торговым операторам за предоставление «полок» в магазинах. Однако такая практика осуществляется и самими производителями по отношению к поставщикам сырья.

Дополнением к «тромбам» являются «шунты». Если в товаропроводящем канале образовался тромб (этот эффект может быть организован социальными субъектами сознательно, но может возникнуть и стихийно, без сознательного расчета и оценки ренты), то субъект, располагающий возможностями оперировать альтернативными каналами, может обойти его. В этом случае возникает «обходная коммуникация», или, в нашей терминологии, «шунт».

Социальные субъекты, использующие эффект «тромба», всегда локализованы, они — «свои», либо — «местные», либо принадлежат к той же ведомственной корпорации, что и покупатели-продавцы локального рынка. В отличие от них, «модераторы» — в нашей терминологии, создатели и обладатели «шунтов», экстерриториальны, они входят в ряд различных коммуникаций, что делает затруднительным определение их статуса. Это отчасти роднит их с «предпринимателями», так как «модераторы» выстраивают новые цепочки контактов между производителями сырья, товаров и торговцами и получают доход от вновь созданного канала.

---

39. Мясокомбинаты Калуги, Тулы и даже небольших районных центров (например, г. Суворова Тульской области) уже давно перерабатывают импортное мясо.

Используя ранее приведенный пример, допустим, что среди фермерских хозяйств есть одно, принадлежащее бывшему главному агроному колхоза, при этом последний не только является успешным фермером, но еще и выращивает семенное зерно. Реализует он его не только в районе, но и на рынке в столице области, где знает и профессоров аграрного института, и чиновников департамента сельского хозяйства, и специалистов областного хлебокомбината, и менеджеров здешнего филиала Россельхозбанка. Несмотря на то, что свои семена он может сдавать ниже рыночной цены в связи с тем, что в отношении него действует тот же эффект «тромба», но уже на уровне региона, наш агроном может выстроить новый канал из района в столицу области для своих соседей-фермеров и даже получить льготный кредит под новый урожай зерна. В таких условиях он может предложить соседям цену более высокую, чем та, которую предлагает хлебокомбинат, но ниже той, по которой зерно реализуется в областном центре. Такие связи также позволяют получать ему ренту; причем при попытке местных фермеров обойти своего благодетеля-агронома и выйти на рынок областной столицы самостоятельно они столкнутся с тем, что с ними либо не будут разговаривать, либо предложат цену ту же, что и на их районном хлебокомбинате.

А когда не возникают «тромбы» и «шунты»?

1. Если сельхозпроизводители находятся относительно близко к большому городу и входят в его «зону влияния» — здесь уже начинают преобладать законы локального рынка, понимаемого как «территория».

2. Когда в райцентр «заходит» экстерриториальная (российская или транснациональная) крупная компания, заинтересованная в *сохранении и расширении сырьевой базы*. Несмотря на то, что товаропроизводители часто сохраняют свою самостоятельность — так компания снижает часть своих рисков — в целом это определенная форма вертикальной интеграции «назад». Важно отметить фактор долгосрочности интересов — в противном случае такой «заход» чреват элементарным рейдерством и последующим «обдиранием активов».

3. Наконец, когда сельхозпроизводители объединяются и «на паях» создают фирму, которая осуществляет производство

хлеба, круп, макарон; а также ведет продажу зерна крупными партиями (кооперация «по Чаянову»). В этом случае происходит интеграция «вперед».

Эти три «решения проблемы» не равнозначны с точки зрения районной администрации. В первом случае действуют объективные факторы, и местные власти мало вмешиваются в движение товарных потоков. Второй случай часто негативно воспринимается «хозяевами района» — здесь появляется посторонняя сила, которая влияет и на электоральные исходы, и на показатели района (если зерно преимущественно вывозится за пределы района, а не перерабатывается на месте, объем товарной продукции уменьшается). Наконец, в третьем случае местные власти будут приветствовать создание фирмы по переработке. К сожалению, такое случается только когда район достаточно «богат», а стало быть, у него уже есть *несколько* «шунтирующих» каналов, которые гарантируют сбыт продукции на стороне.

Таким образом, фактор монополии, возникающей как результат интеграции, влияет в сторону повышения закупочных цен и способствует *сглаживанию*, а не усилению ценовых диспропорций. Этот вывод прямо противоречит неоклассической ортодоксии.

## 5.2. Попытка инноваций: комбикорма

Другой проблемой, о которой говорилось в первой главе, является отказ от «сырьевой ориентации» и переход к «инновационной экономике». Основной трудностью здесь является структурная перестройка по Ю. Яременко, которая влечет за собой не только изменение цен и товаропотоков, но и изменение социальной структуры. Именно последний фактор, а не сам по себе объем финансирования НИОКР, является решающим при переходе от экстенсивного к интенсивному экономическому росту.

Рассмотрим другой относительно простой случай<sup>40</sup>. В регионе Т. есть химико-технологический университет, где работает профессор К. Регион находится в Поволжье, где традиционно собирает-

---

40. Как и в ситуации с сельхозрайоном, описывается реальная ситуация, которая является, по нашему мнению, *типовой*. Поэтому имена собственные и другие относительно несущественные подробности здесь не указываются.

ся большой урожай ржи, причем только четверть урожая закупает пищевая промышленность для производства хлеба и спирта, остальная так или иначе *теряется*. Применять рожь в качестве пищевых добавок скоту и птице неэффективно в связи с наличием в ее зерне антипитательных веществ. К. разработал технологию получения из зерна ржи путем микробиологического синтеза двух протеиновых кормовых добавок — кормового белка для кормления птицы и свиней и протеиновой кормовой добавки для крупного рогатого скота. Для производства этих комбикормов необходимо построить два завода, которые позволят использовать дополнительно еще примерно 20% регионального сбора ржи. Капитальные вложения в строительство одного завода составят порядка 6 млн долл., сроки строительства — 1,5 года, окупаемость — 3,5 года. Тем не менее на протяжении последних 10 лет его предложения не находят отклика ни на территории региона Т, ни в России в целом. Почему?

Как показал Б. Латур<sup>41</sup>, внедрение новых научных достижений осуществляется на основе *сети*. Открытие (он рассматривал вакцину, производимую институтом Пастера) продвигается к фермерам, где устанавливаются контакты и происходит внедрение и убеждение потребителей в процесс эксперимента (контрольное и опытное стадо), далее организуется промышленное производство вакцины, постепенно на территории Франции создаются лаборатории, осуществляющие вакцинацию скота. Наконец, это входит в обыденную практику работы ветеринаров и заводов пищевой промышленности. Предположим, что некто разработал принципиально иной способ повышения иммунитета к заболеваниям у животных. В этом случае ему придется либо продать этот способ институту Пастера, либо создавать собственную сеть, для чего ему понадобятся ресурсы и время, сопоставимые с теми, которые потратил институт Пастера. Сеть, описанная Латуром, представляет собой социальную систему, которую в данном случае можно рассматривать как «тромб» — она «перекрывает» возможность для других технологических инноваций в этой сфере и позволяет получать ренту ученым и инженерам, являющимися собственниками данной сети.

---

41. Латур Б. Нового времени не было. СПб.: Изд-во Европейского университета в СПб, 2006. См. также: Хархордин О. «Предисловие редактора» в данной книге.

В нашем случае в регион Т. уже поставляются комбикорма, производимые, в первую очередь, из соевых бобов, при этом содержание протеина в них существенно выше, чем в случае применения технологии производства комбикормов профессора К. Однако бóльшую часть сои приходится в Россию импортировать; комбикорма из ржи были бы дешевле, чем комбикорма из сои, в разы — при сопоставимом качестве. В то же время продвижение соевых кормов осуществляется через сеть — производители (частью отечественные, частью импортные) — крупные торговые компании — дилеры в регионах. Там же, в регионах, закупки кормов контролируются местной властью, в том числе распределяющей кредитные ресурсы. Для того чтобы войти в эту сеть, профессор К. должен был бы располагать соответствующими ресурсами.

В данном конкретном случае у К. оказался под рукой «шунт» — его работы известны за рубежом, и он успешно сотрудничает с канадскими коллегами. Канадское сельское хозяйство находится в климатическом поясе, близком к региону Т., поэтому переработка ржи для канадских условий, как и для Поволжья, намного рентабельнее, чем импорт бобов и производство комбикормов из сои. Увеличение финансирования разработок НИОКР, которые ведет в химико-технологическом университете профессор К., несомненно, будет способствовать повышению эффективности сельского хозяйства Канады. С большой вероятностью можно прогнозировать, что результатом увеличения финансирования науки и образования в России без изменения отечественной социальной структуры будет повышение потока российских ученых и выпускников вузов за рубеж, где они найдут свое место в разработке и реализации технологий на более высоких хозяйственных уровнях — полностью в соответствии с логикой анализа Ю. Яременко.

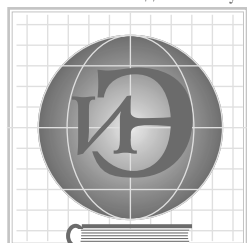


Петр Александрович  
**Ореховский**

*Ореховский Петр Александрович*, 1960 г.р.. Закончил экономический факультет Новосибирского государственного университета в 1982 г. Доктор экономических наук (1994, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов), профессор (1997, Обнинский институт атомной энергетики). Работал в органах местного самоуправления (Новосибирск, 1991–1992 – начальник отдела, Обнинск, 1992–1993 – вице-мэр, Омск, 1997–1998 – зам. начальника управления). Зав. кафедрой экономики и управления ГОУ ДПО «Международная академия современного знания», Обнинск.

Подробности биографии и часть работ в открытом доступе – на сайте <http://lab.obninsk.ru>.

Российская академия наук



Институт экономики

Редакционно-издательский отдел:

Тел.: +7 (499) 129 0472

e-mail: [print@inecon.ru](mailto:print@inecon.ru)

Сайт: [www.inecon.ru](http://www.inecon.ru)

*Научный доклад*

Ореховский П.А.

**Неэквивалентный обмен и свойства пространства  
в экономической теории**

Оригинал-макет Валериус В.Е.

Редактор Ерзнкян М.Д.

Компьютерная верстка Сухомлинов А.Р.

Подписано в печать 06. 09. 2010. Заказ № 56

Тираж 300 экз. Объем 2,2 уч-из. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

ISBN 978-5-9940-0253-7



9 785994 002537