

## НОВАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

Н.А. НУРЕЕВА, к.э.н.,

*Российский Университет Дружбы Народов, г. Москва*ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИИ ПОСЛЕ КРИЗИСА:  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Финансовый кризис отчасти продлил наметившиеся до кризиса тенденции, отчасти усилил их. В ходе современного финансового кризиса произошло резкое изменение глобальной структуры промышленности. Россия вступила в кризис позднее других стран, и он оказался в ней гораздо глубже, чем в Европе и США. Однако уже сейчас многие экономисты думают о том, как будут обстоять дела в России после кризиса.

В последнее время всё чаще и чаще появляются грандиозные планы экономического развития России. Однако, как это часто бывает в России, не обходится без мифологем. Действительно, в последние годы приняты новые законы о земле, труде, де бюрократизации, новые правила и регламенты для судебной системы, разработана концепция административной реформы и начали претворяться в жизнь национальные проекты в области образования, здравоохранения, жилищного строительства и сельского хозяйства. Однако возникают вопросы: за счет чего это удалось сделать, каковы составляющие экономического роста? Насколько быстро развивается новая экономика и удалось ли преодолеть монокультурную специализацию страны? Как сделать этот экономический рост устойчивым и необратимым? Все ли сделано для того, чтобы повысился научно-технический потенциал Российской Федерации? Что в этих рассуждениях идёт от мифологемы<sup>1</sup> о том, что Россия – лучшая в мире страна, а что отражает реальные тенденции развития? Что способствует и что препятствует перерастанию России из общества индустриального в общество постиндустриальное?

Означает ли это, что к постиндустриальному обществу скоро перейдут народы всех стран и континентов? Разделять этот подход означает также предаваться миру иллюзий. Если покинуть сферу мифологем и обратиться к реальности, то мы увидим крайне неравномерное распределение богатства и достижений на-

учно-технического прогресса в мире. Основные плоды НТР достаются лишь развитым странам, доля которых в мировом населении будет только падать. Расчеты показывают, что разрыв не будет преодолен в обозримом будущем.

Россия, имея индекс развития человеческого потенциала равный 0,802, попала в конец первой группы стран с высоким уровнем человеческого развития, оказавшись в одной группе с такими странами, как Бразилия, Мексика, Саудовская Аравия и Ливия. От развитых стран Россию отделяет, прежде всего, и главным образом, низкая продолжительность жизни. По этому показателю она находится на 119-ом месте. По остальным показателям разрыв не столь велик. Более того, сложилась парадоксальная ситуация, что по показателю ВВП на душу населения Россия занимает даже более выгодную позицию (58), чем по индексу развития человеческого потенциала (67). По объединенному показателю доступности начального, среднего и высшего образования – 31-е место, и здесь уже есть существенные резервы.

Индекс развития человека выше в финансовых центрах России и в богатых нефтедобывающих районах. Это означает, что только 26% населения России живет в развитых регионах, где ИРЧП заметно выше среднего, тогда как 68% населения живет в регионах ниже среднего, а 6% населения – в таких регионах, которые сильно отстают от среднероссийских показателей [3, 143].

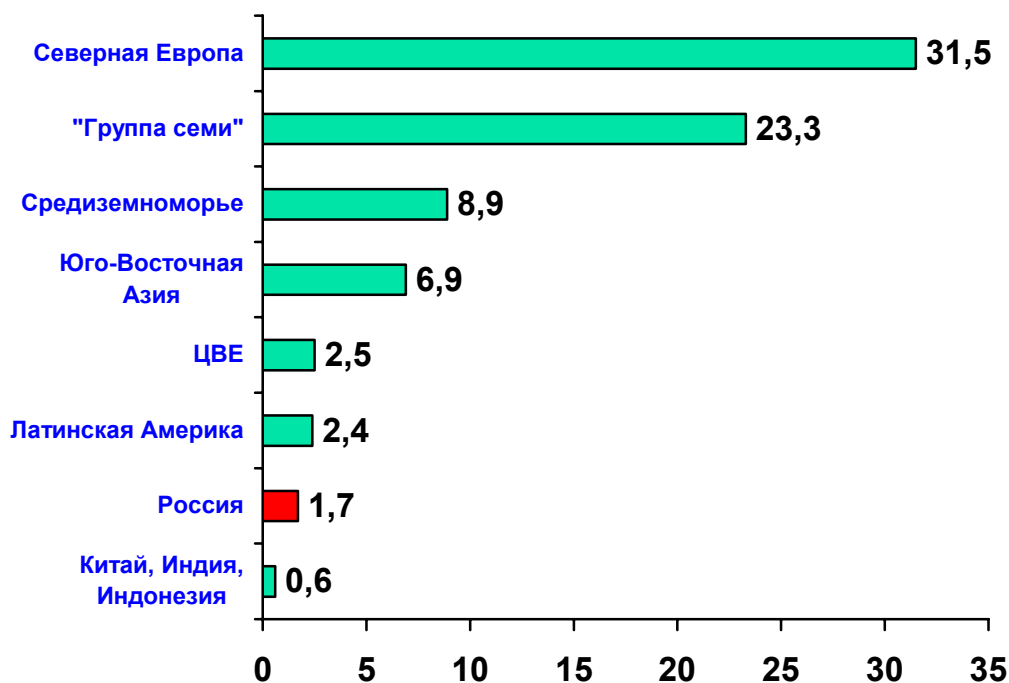
Ситуация в последние годы меняется. Если с 1990 по 1995 гг. было заметное снижение индекса, то в последние 10 лет наметился позитивный рост. Однако не следует обольщаться: мы только вернулись к уровню конца 80-х годов, когда существовал заметный разрыв между СССР и развивающимися странами. За эти годы он заметно сократился, и мы сейчас вышли на уровень, который был достигнут за эти годы Латинской Америкой и

<sup>1</sup> Мифологема – сознательное заимствование мифологических мотивов и перенесение их в мир современной культуры.

странами Карибского бассейна [3, Indicator Table 2 – HDR 2007/2008].

Развитые страны по-прежнему, затрачивают не только в абсолютном, но и в относительном выражении гораздо больше средств,

чем Россия. В 2003 году Россия тратила на здравоохранение в 1,5 раза меньше, чем Швеция, в 2 раза меньше, чем Германия и почти в 3 раза меньше, чем США.



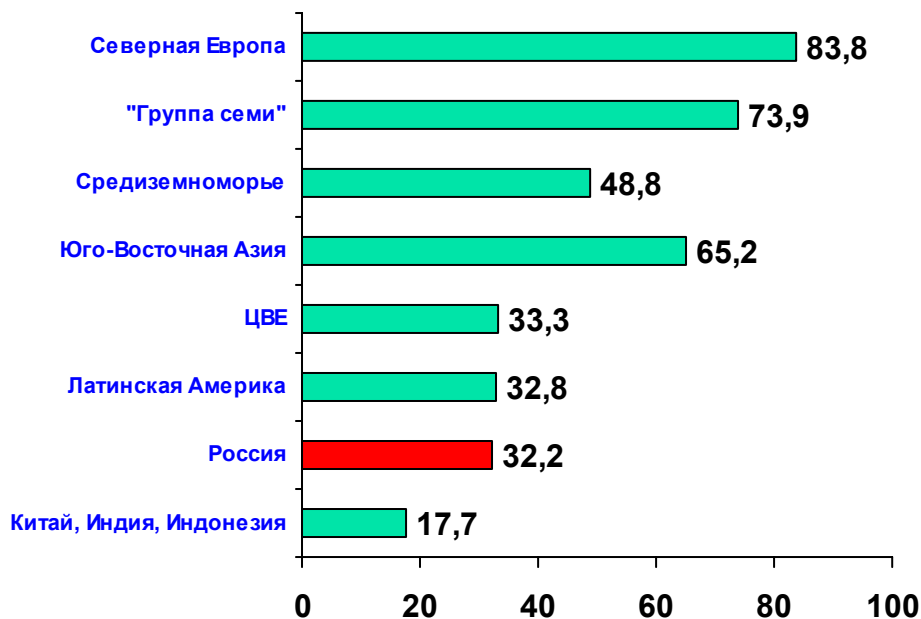
**Рис. 1. Заработная плата в промышленности (долларов в час, по обменному курсу, 2004)**  
 Источник: доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 31.

Если 15 лет назад в России наблюдались позитивные темпы естественного прироста населения (на 13,4 родившихся в 1990 году приходилось 11,2 умерших), то в последние 10 лет наблюдается естественная убыль населения (в 1996 году она составила -5,3 на каждую 1000 человек, в 2001 -6,6% и в 2005 -5,9%). И если население России продолжает в последние годы увеличиваться, то главным образом за счет миграционного прироста, темпы которого в последние годы сокращаются (если в 1996 году миграционный прирост составлял 3,5 %, то в 2001 уже 1,9 % и в 2005 лишь 0,9%).

Второй параметр, входящий в состав индекса человеческого потенциала – это образование. Успехи российского образования – очевидны. Однако если их оценивать по получаемому доходу, то они смотрятся довольно скромно на фоне остального мира. Эффектив-

ность вложений в человеческий капитал проверяет рынок. В конечном итоге важным элементом этой проверки является уровень национальной заработной платы. Однако если их оценивать по получаемому доходу, то они смотрятся довольно скромно на фоне остального мира.

В 2004 г. почасовая заработная плата в промышленности составляла в России 1,7 долл. США, и хотя это было в три раза выше, чем в Китае, Индии и Индонезии, но в 1,4 меньше, чем в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Латинском Америке. Тогда как по производительности труда в промышленности Россия находилась на том же уровне, что и страны ЦВЕ и Латинской Америки [рис.1,2].



**Рис. 2. Производительность труда в промышленности (1000 долларов на одного занятого, по ППС, 2004)**

Источник: доклад А.Р. Белоусова «Долгосрочные тренды Российской экономики», 2005, с. 31.

Однако по сравнению с группой семи, почасовая заработная плата отставала в 13,5 раза, а со странами Северной Европы (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия) и того больше - в 18,2 раза. В то же время по производству добавленной стоимости на одного занятого разрыв не столь велик: он составляет 2,3 раза для "Группы семи" и 2,6 раза для Северной Европы (см. табл.1). Из этого следует, по меньшей мере, два вывода. Большой разрыв в производительности труда (в 2,6 раза) свидетельствует о том, что у нас есть большие резервы для её повышения. А разрыв в заработной плате позволяет использовать рост заработной платы как стимул повышения производительности труда. Именно об этом писал Гуннар Мюрдаль [5].

Начало рыночных реформ в России сопровождалось не только общим падением уровня доходов населения, но и ростом неравенства в их распределении. В настоящее время существуют глубокие различия в заработной плате, которые порождаются межотраслевыми и межрегиональными различиями в оплате труда. Общий вывод, который можно сделать, довольно не утешителен: структура оплаты российских граждан не соответствует эпохе

НТР. Более того, сложившаяся система образования не способствует исправлению ситуации. Высшее образование стало социальной нормой, которое неадекватно отражает уровень способностей. Между тем на Западе повышение образования способствует росту уровня оплаты труда.

Характерно, что каждый уровень образования в США способствует повышению годового дохода домохозяйств, причём разрыв этот очень значителен. Американцы, не сумевшие окончить 9 классов 12 летней средней школы, получают в 6 раз меньше, чем те, кто защитил докторскую диссертацию в университете. Однако важен не только этот финальный разрыв, важны градации: те, кто закончил среднюю школу получают в 2 раза больше, чем не закончившие её; получившие степень бакалавра – в 2 раза больше чем те, кто имеет аттестат о среднем образовании. Обращает на себя внимание то, что важно не только учиться в школе, но и сдать выпускные экзамены на аттестат зрелости, не только посещать университет, но и получить аттестат бакалавра, не только учиться в магистратуре, но и защитить магистерскую диссертацию (см. рис.3).

Таблица 1

Соотношение России и других стран мира по заработной плате и производительности труда в промышленности (Россия = 1, 2004 г.)

	Почасовая заработная плата	Производство добавленной стоимости на одного занятого
Северная Европа (Норвегия, Дания, Швеция, Финляндия)	18.2	2.6
«Группа Семи»	13.5	2.3
Средиземноморский регион (Португалия, Греция, Испания, Словения, Турция, Израиль),	5.2	1.5
Юго-Восточная Азия (Ю. Корея, Малайзия, Сингапур)	4.0	2.0
Центральная и Восточная Европа (Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чехия)	1.5	1.0
Латинская Америка (Чили, Колумбия, Мексика, Венесуэла)	1.4	1.0
Россия	1.0	1.0
Новые «центры силы» Азии (Китай, Индия, Индонезия)	0.3	0.5

Источник: Доклад А.Р.Белюсова «Долгосрочные тренды российской экономики», М.: 2005 (www.economy.gov.ru)

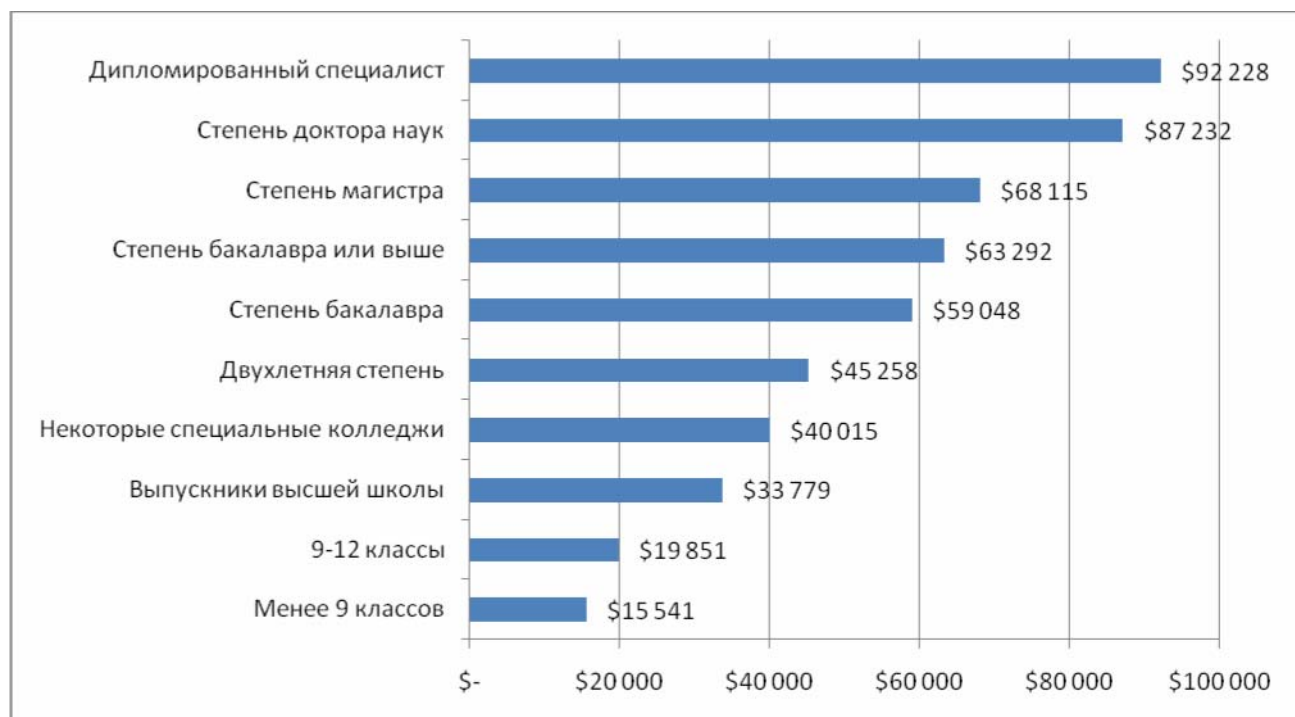


Рис. 3. Ежегодный годовой доход домохозяйств в зависимости от уровня образования (США, 1997 г.)

Источник: U.S. Census Bureau. March Current Population Survey. Income Statistics Branch/HHES Division. U.S. Department of Commerce: Washington, DC. Table F-18.0

Однако сохраняющаяся в России система высшего и среднего специального образования не способствует решению указанной выше проблемы. Поскольку большая часть образовательных услуг в настоящее время предоставляется государством бесплатно, возникает естественное стремление получить эти блага в максимальном количестве независимо от роста их отдачи. Получение образования является

тем общественным благом, которое увеличивает разрыв между ожидаемыми частными выгодами и частными издержками. Так как этот разрыв растет с каждым годом обучения, то в России появляется естественная тенденция к росту продолжительности обучения, независимо от отдачи, которое это обучение могло бы принести.

Таблица 2

## Возрастная структура оборудования в России

Годы		1970	1980	1990	1995	2000
Всё оборудование		100	100	100	100	100
Из него возраст (лет)	0-5	40,8	35,5	29,4	10,1	4,7
	6-10	30	28,7	28,3	29,8	10,6
	11-15	14	15,6	16,5	21,9	25,5
	16-20	6,9	9,5	10,8	15	21
	> 20	8,3	10,7	15	23,2	38,2
Средний возраст (лет)		8,42	9,47	10,8	14,25	18,7

Источник: Росстат, 2008

В процессе перехода к рыночной экономике произошло большое старение технического потенциала России – увеличился срок службы основных фондов. Если в 1970 году свыше 70% оборудования России имело возраст до 10 лет, то в 2000 году почти 60% оборудования имело возраст свыше 16 лет. Средний возраст оборудования вырос с 8,42 лет до 18,7 лет<sup>2</sup> (см. Таблицу 2).

Не удивительно, что Россия в настоящее время по производительности труда оказывается ближе к Румынии, Болгарии, Украине и Белоруссии [5, 28]. Правда, совокупная производительность труда в России в начале XXI века значительно выросла. Однако причины этого роста общеизвестны. Это произошло за счёт роста нефтегазового сектора, на долю которого приходилось 20% ВВП России, но менее 1% занятости [5, 28]. Производительность труда в нефтегазовой отрасли была почти в 30 раз выше, чем в других отраслях промышленности. Однако в последнее время ситуация ухудшается, так как занятость в этом секторе растёт быстрее производительности труда.

Необходимым условием роста производительности труда является развитие фунда-

ментальных и прикладных научных исследований. И здесь бывшие успехи российской науки тоже очевидны. Однако за последние 11 лет, по данным Госкомстата, число исследователей сократилось на 130 тыс. чел., техников – на 35 тыс. чел., вспомогательного персонала – на 60 тыс. чел., прочего персонала – на 30 тыс. чел. (см. рис.4) Конечно, коммерциализация науки предполагает оптимизацию числа научных сотрудников. Однако, если это происходит без существенной перестройки организационных механизмов и управления, это может нанести существенный ущерб науке.

Хотя по-прежнему Россия занимает 3-е место в мире по численности занятых в сфере НИОКР, по внутренним расходам на исследование и разработки она уже переместилась на 9-е место [6]. Однако за этими общими цифрами скрывается еще более печальная ситуация. Если мы пересчитаем расходы на исследования и разработки на одного занятого в сфере НИОКР, то окажется, что в России в 2004 году они составляли 17 тыс. долл. по ППС. В этом году в Польше они составляли 34 тыс., в Чехии – 67 тыс., Китае – 82 тыс. США – 130 тыс., а в Южной Корее – 146 тыс. [7]

<sup>2</sup> К сожалению, после 2000 года Росстат перестал публиковать соответствующие данные.

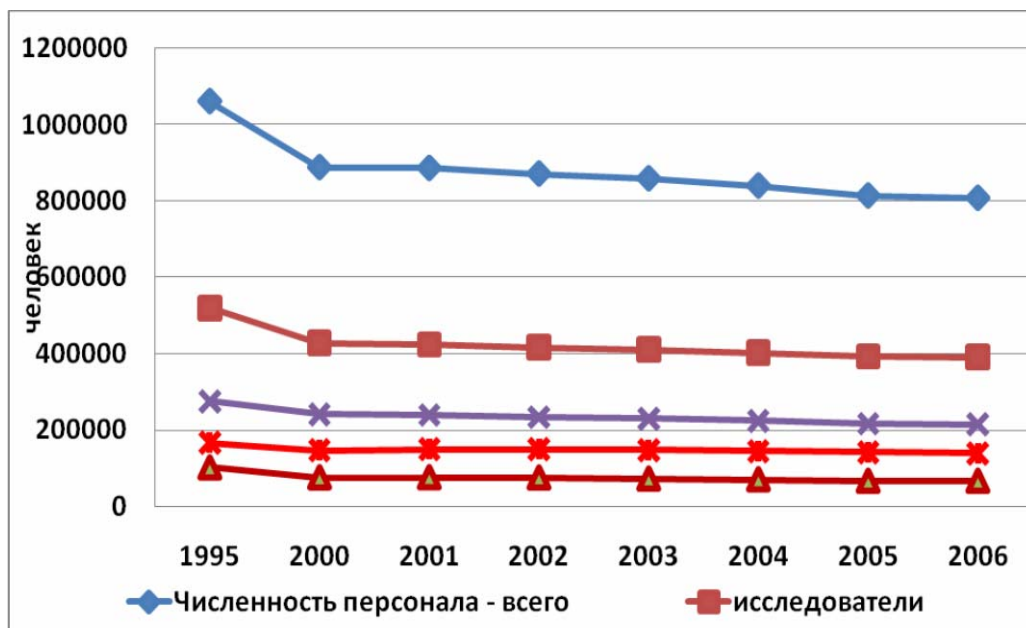


Рис. 4. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками (человек), 1995 - 2006 гг.

Источник: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b07\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/Main.htm)

Главным источником финансирования становится предпринимательский сектор, который в основном занят НИОКР (см. рис.5). Темпы его роста с 1995 года устойчиво опере-

жали затраты государства, организаций высшего профессионального образования и некоммерческих организаций.

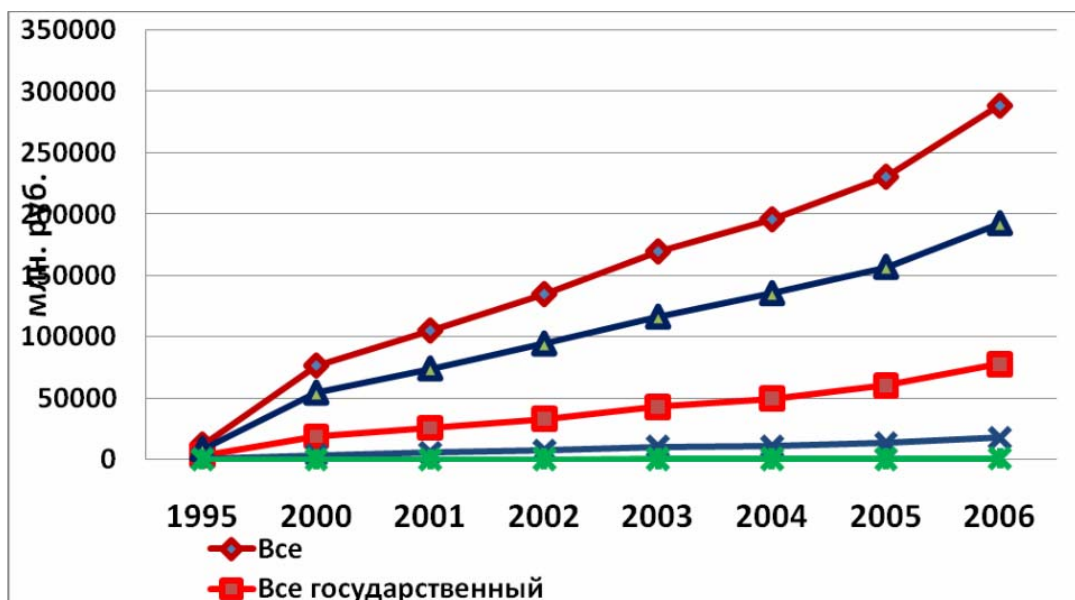


Рис. 5. Внутренние затраты на исследования и разработки по секторам деятельности (миллионов рублей; 1995 г. - млрд. руб.)

Источник: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b07\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/Main.htm)

Ориентация на НИОКР имеет свои положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, ускоряется внедрение в производство научных и опытно-конструкторских разработок. С другой - это приводит к тому, что начинается отставание задела фундаментальной науки. Правда, изменения пока не столь велики. Однако если эта тенденция сохранится, то будут утеряны сравнительные преимущества, которыми, ещё недавно, обладала Россия в области фундаментальной науки. Обращает на себя внимание тот факт, что большая часть исследований и разработок в предпринимательском секторе осуществляется за счёт средств государственного бюджета, что позволяет некоторым экономистам писать о «паразитизме частного сектора на ресурсах госсектора» [2].

Эффективность вложений в науку отражается на уровне внедряемых в стране инноваций. В целом, в России система инноваций сильна на входе и относительно слаба на выходе. Россия по традиции тратит значительную долю ВВП на исследования и разработки. Однако значительная доля этих ассигнований идёт на содержание большого количества государственных исследовательских учреждений, по-прежнему, слабо связанных как с системой подготовки кадров, так и с предпринимательской деятельностью. Коммерческие же организации вкладывают пока очень мало средств в науку. Их пока устраивают возможности экстенсивного роста, роста, основанного больше на расширении рынка, чем на его интенсификации. Поэтому не удивительно, что большинство российских разработок патентуется в других странах, в том числе в США, которые начинают более активно использовать российские научные ресурсы, чем отечественные компании.

В последние годы российское правительство выдвинуло ряд инициатив в области инновационной политики. Предусматривается создание зон технико-внедренческого типа, технопарков и наукоградов. Однако эти меры затронут, в первую очередь, компании, расположенные на территории тех субъектов РФ, где предполагается создание соответствующих зон.

С точки зрения новаторских возможностей Россия занимает общее 35 место. Однако для неё характерен сильный разброс между различными показателями, составляющими

этот индекс [5, 56]. Так, если по индексу учёных и инженеров Россия занимает 9 место, то по индексу кластерного окружения – 41 место, по индексу связи с вузами – 44 место, по индексу политики новаторства – 58 место, а по индексу деятельности и стратегий компании – только 63 место 9(см. табл. 3). Такой большой разброс между разными аспектами новаторских возможностей значительно снижает общую эффективность. Это приводит к тому, что по выходу патентов на международный рынок, мы уже, заметно, уступаем Индии и Китаю [5, 37].

В качестве основного препятствия в первую очередь называют неадекватную защиту прав интеллектуальной собственности. По мнению М. Портера и К. Кетелс, с точки зрения развития науки и техники, кадровых ресурсов, материально технической базы и развития кластеров, ситуация в России не только не уступает другим странам, но и в ряде случаев заметно лучше их. Здесь наследие плановой экономики играет, скорее, позитивную, чем негативную роль. Это позволяет по качеству общих экономических условий России занять 71 место среди 127 стран, включённых в обзор глобальной конкурентоспособности за 2007 год. Однако условия спроса, неразвитость рынков капитала, недостаточность рыночных стимулов и наличие ограничивающих административных правил и процедур снижает интенсивность конкуренции и препятствует повышению конкурентоспособности национальной промышленности и экономики в целом. Обращает на себя внимание тот факт, что стороны, которые ослабляют конкурентоспособность, носят не технико-экономический, а институциональный характер [5, 47].

С 2004 г. Всемирный Банк публикует доклады «Doing Business», посвященные опыту проведения реформ в различных странах. Он охватывает 180 стран мира. Все страны ранжируются с точки зрения набора показателей, включающего 10 областей ведения бизнеса, а именно: 1. Создание новой компании; 2. Получение лицензий и разрешений; 3. Трудовые отношения; 4. Регистрация собственности; 5. Получение кредитов; 6. Защита интересов инвесторов; 7. Уплата налогов; 8. Международная торговля; 9. Принудительное обеспечение выполнения контракта; 10. Ликвидация компании.

Таблица 3  
Индекс новаторских возможностей: относительное положение России в 2004 г.

Место	Индекс ученых	Индекс политики	Индекс кластерного окружения	Индекс связи с вузами	Индекс деятельности и стратегии компаний
...	<b>Россия (9)</b>	...	...	...	...
40	Италия	Греция	Марокко	Индонезия	Южная Африка
41	Латвия	Чехия	<b>Россия</b>	Португалия	Литва
42	Румыния	Литва	Нигерия	Египет	Маврикий
43	Аргентина	Словакия	Кипр	Уганда	Египет
44	Мозамбик	Ботсвана	Бахрейн	Турция	Индия
45	Китай	Намибия	Турция	<b>Россия</b>	Польша
46	Коста-Рика	Бахрейн	Эстония	Венгрия	Иордания
47	Египет	Италия	Украина	Иордания	Венгрия
48	Тринидад и Тобаго	Мальта	Мексика	Ямайка	Мексика
49	Чили	Иордания	Словения	Бахрейн	Тунис
50	Кипр	Чили	Литва	Коста-Рика	Эстония
51	Македония	Марокко	Коста-Рика	Греция	Португалия
52	Индонезия	Хорватия	Филиппины	Тринидад и Тобаго	Пакистан
53	Маврикий	Сербия	Кения	Панама	Панама
54	Тунис	Танзания	Панама	Намибия	Ботсвана
55	Марокко	Уганда	Греция	Мадагаскар	Марокко
56	Бразилия	Египет	Маврикий	Мали	Таиланд
57	Турция	Гамбия	Чехия	Маврикий	Намибия
58	Уругвай	<b>Россия</b>	Колумбия	Вьетнам	Тринидад и Тобаго
59	Малайзия	Тринидад и Тобаго	Намибия	Ботсвана	Сальвадор
60	Вьетнам	Мали	...	Танзания	Китай
...	...	...	...	...	<b>Россия (63)</b>

Источник: Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики. С. 56

Российская Федерация по индексу благоприятности условий для предпринимательской деятельности занимает 120 место из 180 наблюдаемых стран. Более того в последние годы ситуация не улучшилась, а ухудшилась (см. табл. 4).

В это же время наметились негативные тенденции в нашем образовании. Российское образование становится не источником роста среднего класса, а реальным фактором усиления неравенства. Поскольку образование становится платным и наблюдается углубление разрыва в доходах населения, то образование становится всё более разным для разных категорий населения.

Возникают элитные школы и элитные университеты. Это приводит к тому, что образуется первичное образование для избранных

очень высокого европейского качества. Всё было бы прекрасно, если бы наряду с ним не возникало образование второго сорта, которое получают низкооплачиваемые слои. Оно дополняется неравенством возможностей повышения квалификации. Возникает порочный круг неравенства образования, которые не только не ослабляет неравенство первичного образования, а наоборот, даже усиливает его.

В результате возникают социальные когнитивные экономические неравенства. По коэффициенту Джини мы уже сейчас находимся на уровне США. Однако в США существует высокая мобильность между квинтилями: тот, кто ещё недавно был бедным, ныне входит в средний класс, а некоторые представители среднего класса становятся миллионерами, и наоборот, некоторые богатые разоряются и попо-



лняют состав среднего класса.

Таблица 4

## Место России в индексе ведения бизнеса

Лёгкость	2007	2008	2009
1. Создания новой компании	33	52	65
2. Получения лицензий и разрешений	163	180	180
3. Найма работников	87	100	101
4. Регистрации собственности	44	46	48
5. Получения кредитов	159	102	109
6. Защиты интересов инвесторов	60	84	88
7. Уплаты налогов	98	136	134
8. Ведения международной торговли	143	162	161
9. Принудительного обеспечения выполнения контрактов	25	18	18
10. Ликвидации компании	81	83	89
<b>Общий индекс</b>	<b>96 из 175</b>	<b>112 из 180</b>	<b>120 из 180</b>

Составлено по: *Doing Business 2009*

В России же мы наблюдаем такое явление, которое называется «застойной» бедностью. В неё попадают те категории населения, у которых доходы ниже прожиточного минимума остаются более 5 лет. Разработанный в Министерстве экономического развития прогноз показывает, что даже при очень оптимистических показателях эта застойная бедность

за 20 лет (с 2000 по 2020 год) сократится в лучшем случае на 1-2 процентных пункта. В случае пессимистического прогноза её уровень возрастёт в 2 раза по сравнению с нынешним состоянием [см. таблицу 5].

Таблица 5.

## Прогноз изменения социальной дифференциации (% населения)

	2000 <sup>1</sup>	2010		2015		2020	
		П	О	П	О	П	О
Уровень дифференциации населения по доходам (коэффициент фондов), раз	$\frac{19}{15}$	19-21	14-16	21-23	13-15	25	10-13
Российский «обобщённый средний класс»	24	25-26	28-30	24-27	32-35	20-25	34-37
Уровень бедности (численность населения с доходами ниже прожиточного минимума)	$\frac{27}{18}$	18-15	12-14	18-20	10-12	20-25	8-10
Уровень «застойной» бедности (численность населения, у которого доходы ниже прожиточного минимума остаются более пяти лет)	7	8-10	7-8	10-12	6-7	12-15	5-6

<sup>1</sup> Численность – дооценка официальных данных с учётом поправки на латентные формы соответствующего явления; знаменатель – официальные данные (Росстат). П – пессимистичный прогноз; О – оптимистичный прогноз

Источник: А.Р. Белоусов. Долгосрочные тренды российской экономики. М. 2005.

**Литература**

1. А.Р.Белоусов «Долгосрочные тренды российской экономики», М.: 2005
2. Гохберг Л. М. Статистика науки .М. 2003
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006/2007 гг. / М.: Весь Мир, 2007.
4. Нуреев Р.М. Россия: особенности институционального развития. М.: НОРМА, 2009
5. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития). Калининград. 2010
6. Портер М., Кетелс К. Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики.

7. Реализация конкурентных преимуществ - основа экономического роста в долгосрочной перспективе. М.: ЦМКАП 2007
8. Россия 2020: цель – технологическая модернизация. XI Петербургский международный экономический форум.
9. Myrdal G. Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations. Vol. I — III N.Y., 1968. Сокращенный русский перевод см.: Мюрдаль Г. Современные проблемы "третьего мира". М., 1972.
10. U.S. Census Bureau. March Current Population Survey. Income Statistics Branch/HNES Division. U.S. Department of Commerce: Washington, DC.

Статья поступила в редакцию 23.07.2011

**М.А. ЕРЕМЕЕЧЕВА,**  
*Национальный Исследовательский Университет - Высшая Школа Экономики, г.Москва*

**ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ «ЗАЛОЖНИКА»**

Традиционно в теоретических работах, посвященных рассмотрению вертикальных взаимодействий, делается акцент на противопоставлении вертикальной интеграции - дезинтеграции, в то время как в реальности не меньшее, а, возможно, и большее место занимает такая форма повышения интегрированности сторон, как вертикальные ограничивающие соглашения (ВОС), предполагающие достижение определенных договоренностей при сохранении сторонами своей юридической независимости.

Регулирование ВОС, которые имеют как про-, так и антиконкурентные последствия, является одной из неотъемлемых составных частей проведения политики поддержания конкуренции на рынках. При этом изменения в регулировании ВОС, а именно, некоторое ослабление его жесткости, наблюдаемое в США и ЕС в последние десятилетия, основывается на осознании значимости проконкурентных последствий их применения. Этому способствовало появление теорий, объясняющих заключение ВОС не выигрышами, достигаемыми в конкурентной борьбе (т.е. при взаимодействии по горизонтали), а повышением эффективности вертикальных

взаимодействий. Одним из наиболее часто упоминаемых аргументов в пользу применения более либерального режима регулирования ВОС является указание на ту роль, которую они могут играть в преодолении проблемы «заложника» и сопутствующем повышении объема специфических инвестиций.

Инвестиции зачастую связаны с частными торговыми отношениями, в этом случае доход на вложенные средства в рамках данного взаимодействия выше, чем за его пределами. Как правило, участники взаимодействия имеют недостаточно стимулов для неконтрактируемых инвестиций, так как в ситуации, когда инвестиции носят «утопленный» характер, инвестор лишается части совокупного дохода в пользу торгового партнера, со стороны которого возникает опасность шантажа в будущем. Данная проблема, упомянутая выше как hold-up problem (проблема «заложника»), присуща многим двусторонним соглашениям. Очевидно, наличие риска у инвестора, вызванного проблемой «заложника», препятствует осуществлению социально-необходимых инвестиционных вложений.

© М.А. Еремеечева, 2011