

# «Почему хотят как лучше, а получается как всегда»

21.03.2023

СТАТЬИ

О ситуации в российской экономике и ее влиянии на бизнес-среду, а также об адекватности реакции государства на шоковые изменения на товарных рынках рассказывает доктор экономических наук, профессор, зав.кафедрой конкурентной и промышленной политики Экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова Андрей Шаститко.

*— В этот раз мы хотели бы поговорить об инициативах, которые государство транслирует бизнесу, о рыночных механизмах и вопросах ценообразования.*

*Соответственно, первый вопрос: какие, на Ваш взгляд, кардинальные изменения происходили в российской и мировой экономике? Что предполагает коренные изменения в жизни общества и государства? И вообще, что произошло за период пандемии?*

— Все познается в сравнении. Так, 2019-й год на фоне того, что произошло в 2020-м и начале 2021-го, — просто «тишь да гладь». Однако экономисты, которые занимаются экономическими циклами, уже в 2019 г. предупреждали о накопившихся структурных проблемах и имеющихся предпосылках для кризиса. Таким образом, развертывание кризиса было лишь вопросом времени, а пандемия новой коронавирусной инфекции сыграла роль амплитудообразователя. Пандемия выполнила роль внешнего шока. Некоторые могут сказать, что это «черный лебедь прилетел». Если бы шок был повторяющимся и похожим по

своей природе, так сказать было бы нельзя.

Вместе с тем мы увидели избирательность влияния пандемии и связанного с ней кризиса на отдельные отрасли экономики. Особенно хорошо при сложившихся обстоятельствах чувствуют себя так называемые цифровые отрасли. Очень хорошо все складывается в тех сферах экономики, где стоимость создается в дистанционном формате. В то же время для ряда сфер пандемия стала шоком, поспособствовавшим открывшемуся у цифровизации новому дыханию. В частности, длительные дискуссии о возможности и масштабах перевода учебного процесса в дистанционный формат были дополнены вынужденным экспериментом, когда вузам пришлось в кратчайший срок перевести все занятия в онлайн.

В то же время удивительно было наблюдать, как в первой половине 2020 года цена нефти – «черного золота» – на короткое время стала отрицательной. И что же, наступила катастрофа? По крайней мере, по высшему образованию в той части, которую я наблюдаю, результат оказался гораздо лучше первоначальных ожиданий. Произошла адаптация к драматическому изменению внешних условий. Учебный процесс перешел в онлайн-формат. Обсуждаемый пример — частный случай более общего вопроса о том, как экономика, отдельные отрасли, компании и люди адаптируются к изменяющимся обстоятельствам функционирования. Насколько выбранные стратегии являются адекватными? Кто знает, что правильно, а что нет. Если бы такой шок регулярно повторялся, да еще был бы предсказуемым, ответ на поставленные вопросы не были бы столь спорными. А так получается, что это метод проб и ошибок. Однако принятие несовершенных решений в неидеальном мире — нормальная практика, а вот не извлеченные из негативных результатов уроки — действительно ошибка.

В связи с этим возникает важный вопрос: как работает механизм обратной связи во взаимодействии элементов экономической системы, где государство в лице регуляторов и бизнес вынуждены как-то выстраивать взаимодействие друг с другом?

**— Какова, вообще, перспектива выстраивания диалога между бизнесом и властью?**

— Давайте попробуем обсудить этот вопрос в свете регулирования цен. Вполне приемлемым вариантом представляется договоренность об их замораживании на какое-то время, отказ от повышения. Однако потом кто-нибудь из тех, кто заморозит цены, спросит: «Мне что, работать в убыток? Или вы как-то зачтете мои растущие издержки? Ведь, если вы их не зачтете, мне придется закрыться, а это и для вас обернется проблемами: снижением налоговых поступлений, увеличением количества безработных и пр.». Разумеется, вопросы в таком духе будут еще более многообразными — предпринимателям в изобретательности не откажешь.

А дальше нужно ответить еще на один вопрос: действительно ли эти издержки у предпринимателей повысились настолько, насколько вам потом придется повысить цену? Кто это будет проверять? Откуда у проверяющих сокровенное знание об издержках? Указанная проблема хорошо известна из практики регулирования субъектов естественной монополии. Именно на рынках, функционирующих в условиях естественной монополии, применяется государственное регулирование, в том числе регулирование цен (тарифов). И это тяжелейший практический вопрос. Как определить, какие издержки экономически оправданны, а какие нет? Как правильно отразить в тарифе инвестиционную составляющую? Неправильное решение ослабляет стимулы, связанные с нововведениями. Если распространить такую постановку вопроса за пределы сферы естественных монополий, то у нас будет мало шансов на экономическое развитие с устойчивыми результатами. То есть экономический рост может быть обеспечен только за счет увеличения количества ресурсов, но не за счет экономического развития.

**— В сфере естественных монополий вопрос установления цен достаточно четко регламентирован. Регулируемый субъект сам подает заявку, сам рассчитывает собственные издержки, после чего российский антимонопольный орган, который сейчас занимается вопросом оценки этих издержек, половину из них просто**

**«отрезает» со словами: «Да вам это не нужно». Вот и все.**

— Для комментария к сказанному полезно вспомнить тезис известного экономиста XX в., нобелевского лауреата Фридриха фон Хайёка о том, что именно государство является генератором делового цикла. С его точки зрения, наблюдаемые нами экономические колебания являются следствием вмешательства государства в экономические процессы, в функционирование рынка. Можно спорить об эмпирической оценке положений его теории, тем более что они не стыкуются с теорией циклов Маркса, например. Однако, на мой взгляд, Хайёк убедительно показал важность рыночного ценообразования.

В системе рыночных цен находит отражение экономически важная информация, на основе которой формируется знание, используемое предпринимателем для принятия решения о производстве товаров / услуг. Если вы перекладываете бремя функционирования этой сигнальной системы на государство, полагая, что оно все знает (пагубная самонадеянность!), то что тогда делать предпринимателю? Откуда ему черпать сведения, необходимые для того, чтобы решать, что, как, когда и для кого производить? Ну, и следующий вопрос: зачем вообще тогда нужен предприниматель?

Мы сейчас сталкиваемся с тем, с чем в свое время пришлось столкнуться экономике разных стран, где ставка делалась на директивное централизованное планирование. Вроде бы, ресурсы есть и мозги на месте, но чего-то не хватает... А не хватает эффективного использования экономически значимой информации, потому что, пока вы запланируете, чего, сколько, где и как нужно произвести, задача, которую необходимо решать, примет уже другой вид. А пускаться в погоню в системе централизованного планирования крайне сложно, если вообще возможно.

**— Чем же тогда объясняется последняя инициатива?**

— Представляете, как выглядит правительство, когда всех трясет, а оно только и делает, что успокаивает: «Все хорошо, все в порядке, нужно только потерпеть, и все уляжется». А если от

него ждут еще и активности? Последствия бездействия также могут быть очень тяжелыми. Особенно, когда мы имеем дело с кризисом, усиленным пандемией. Я бы сказал, что здесь активность государства предрешена, без этого невозможно. Другое дело, каков характер такой активности, в чем именно она проявляется. Тот, кто считает, что адаптироваться к меняющимся обстоятельствам можно, только вводя регулирование цен и распространяя такую практику на основные отрасли экономики, скорее всего идеализирует регулирование и недооценивает альтернативы. Представление о том, что экономическая информация, отраженная в рыночных ценах, не имеет для предпринимателей особого значения, — альтернативный взгляд на мир хозяйственной деятельности. И некоторые экономисты, по сути, согласны, что этой информацией можно пренебречь или добыть ее другим путем.

Но вернемся к Хайёку и его коллегам по австрийской школе в экономической науке. Именно они показали логическую несостоятельность систем централизованного планирования в сложной экономике, поскольку, даже если все будут хотеть действовать правильно (не будет оппортунистов), выстроить взаимодействие, минуя систему цен, чтобы обеспечить эффективное использование ресурсов, все равно не получится.

Кстати, Хайёк первым объяснил феномен стагфляции 1970-х гг. До кризиса 1973–1975 гг. считалось, что в экономической политике есть выбор: либо инфляция, либо безработица. Соответственно, если надо бороться с безработицей, необходимо увеличить количество денег в экономике. Однако, когда вы изменяете количество денег в экономике, у вас начинает непредсказуемым образом меняться структура цен, а издержки принятия предпринимателями решений возрастают. В нашей практике был совершенно замечательный случай с исследованием рынка графитированных электродов. В начале 2017 г. российские производители не понимали, какое «счастье» на них свалилось, не знали какую цену поставить, потому что в мире цены на графитированные электроды буквально за несколько месяцев поднялись в 7–8 раз. Это было результатом не денежной политики, а шока, правда, совсем иной природы, нежели пандемия. Но этот пример говорит о том, насколько важна функция цены. Это и зашифрованная информация о ценности ресурсов и

ожиданиях участников рынка, и очень важный способ распределения выигрыша на рынке между покупателями и продавцами в зависимости от того, как цена устанавливается.

Если пытаться регулировать цены на постоянной основе, то, думаю, через какое-то время мы столкнемся с эпидемией «захвата регуляторов». Есть такой термин в экономической теории регулирования. Кажется, что регулятор действует в интересах потребителя, а при ближайшем рассмотрении оказывается, что в конечном счете он следует интересам продавцов. В краткосрочном периоде можно, если постараться, получить желаемый результат, но, адаптировавшись к режиму регулирования, продавцы сразу же начинают использовать свои информационные преимущества — и находят способ убедить регулятора в том, что цены должны быть выше (а на качество не стоит обращать должного внимания). И с этим уже ничего нельзя поделать.

**— Получается, во всем мире только мы снова прибегаем к использованию этого инструмента?**

— Я думаю, что не только мы. Просто развитые страны, наверное, уже имеют хорошую «прививку» от этой опасной болезни, связанной с применением систематического регулирования цен, и она действует, даже несмотря на большое искушение получить результат здесь и сейчас. Те, у кого более широкий временной горизонт, кто задумывается об отдаленных последствиях, конечно, зададут вопрос: «А что будет дальше?» Из этого следует важный вывод: если где-то действительно возникает необходимость реакции со стороны государства на изменение цен методами регулирования в краткосрочном периоде, то должно быть и понимание того, когда и как этот режим экстренного вмешательства будет отменен. Есть специальное законодательство, направленное против взвинчивания цен, причем, в США оно не имеет никакого отношения к антимонопольному. В законодательстве разных стран также предусмотрено налогообложение прибыли, полученной в результате не инвестирования, а сложившихся внешних обстоятельств, конъюнктуры (windfall profit tax). Попытка изъять полученную таким образом прибыль не с применением законодательных актов, а на основе решения, принятого по случаю, для экономики, в которой

предпринимательская инициатива признается двигателем экономического развития, — запрещенный прием. Даже будучи социально одобряемым, данная практика имеет плохие последствия в плане предпринимательского климата. Таким образом, здесь мы вновь и вновь приходим к вопросу о требованиях к институциональным рамкам ведения предпринимательской деятельности, которые не мешали бы, а напротив, помогали экономическому развитию.

**— Согласно принципу юриспруденции закон обратной силы не имеет...**

— Я бы сказал так: с точки зрения справедливости здесь и сейчас такую практику, как изъятие сверхприбыли, не обусловленной инвестициями, можно оправдать. Думаю, многие ее поддержат. Но с точки зрения принципа, согласно которому институты (правила и обеспечивающие их соблюдение механизмы) имеют значение для эффективности использования ресурсов, а также последующей динамики, это очень опасный прецедент, когда мы постфактум начинаем пересматривать результаты.

**— В США действует законодательство, которое фактически предусматривает возможность гасить колебание цен, оно не относится к антитрасту. Очевидно, что у нас такого законодательства нет. Соответственно, мы пытаемся делать то же самое, но с учетом инструментария антитраста. Считаете ли Вы, что антитраст вообще пригоден для этого?**

— Это с какой точки зрения посмотреть. Если регулятора не сдерживает понимание, с какой целью применяется инструментарий антимонопольной политики, то, конечно, можно задействовать и антитраст: формально возбудить дело, формально признать кого-то виновным и формально взыскать тот самый windfall profit tax, но в форме антимонопольного штрафа. С точки зрения экономической науки и базовых принципов антитраста, думаю, это будет грубейшим нарушением. То, что вы формально назовете антитрастом, не будет иметь никакого отношения собственно к защите конкуренции.

**— Помогает ли бизнесу регламентация собственных процессов в части**

## **ценообразования, торгово-сбытовой деятельности и инвестиционной политики?**

— Этот вопрос напрямую относится к проблематике антимонопольного комплаенса. У меня нет простого, однозначного и универсального ответа на все случаи жизни. Один из возможных вариантов для компаний, подпадающих под правило de minimis, — полностью оставить решение данного вопроса на их усмотрение, без каких-либо обязательств. Если вероятность попасть под антимонопольное расследование нулевая либо незначительная, если они будут вести себя по намерению честно, то зачем усложнять эти процедуры?

Наверное, возможна ситуация, когда, скажем, компания с оборотом до 400 млн рублей в год вдруг осознанно примет решение об участии в явном соглашении по ценам. В этом случае, на мой взгляд, спуска быть не должно, если будет доказан умысел. Однако подавляющее большинство решений в части последствий и даже квалификации (нарушают ли они законодательство), оказывается не таким очевидным.

Вот почему в отношении сравнительно небольших компаний я бы все-таки исходил из того, что для них такая рефлексия избыточна.

Для крупных компаний есть развилка. Она связана с тем, какова отдача от инвестиции в понимание относительно того, как устроена их модель бизнеса. Если в компании есть понимание того, что имеются антимонопольные риски и этот обсчет всерьез может помочь их нивелировать, — тогда да. Однако для того, чтобы такое решение имело смысл, необходимо, чтобы правоприменение было предсказуемым и соответствовало определенным стандартам установления юридически значимых фактов. Если же компании понимают, что правоприменение является плохо предсказуемым, не связанным с соблюдением минимально приемлемых стандартов (вопрос, которому было уделено внимание в «антимонопольном» Постановлении Пленума ВС РФ от 04.03.2021 No 2), то инвестировать в комплаенс как работающий институт особого смысла нет.

В то же время при соблюдении обозначенного условия у компании может сформироваться

неплохая переговорная позиция по отношению к регулятору, основанная на следующей логике: мы (компания) понимаем, как вы (регулятор) применяете ту или иную норму, мы понимаем наши антимонопольные риски, разработали систему правил (антимонопольный комплаенс) с учетом особенностей своего бизнеса и тем самым создали для наших сотрудников стимул не принимать ошибочных решений или не использовать неправильных слов во взаимодействии с контрагентами.

Ни одна работающая система не бывает идеальной. А там, где возникает сбой, тут же появляется следующий вопрос. Что делать компании при самостоятельном обнаружении такого сбоя: заявить об этом, предупредить кого-то, компенсировать уже возникшие убытки? А как быть со штрафом? В общем, это целый мир, в котором не место грубой настройке стимулов. На мой взгляд, здесь нужно обсуждать детали, потому что при определенных обстоятельствах овчинка стоит выделки, и инвестирование в понимание той модели, которой руководствуется бизнес (та самая дополнительная рефлексия) может оказаться полезным.

**Андрей  
Шаститко**

заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ, доктор экономических наук, профессор