

ISSN 2076-6297

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 3

Номер 3

2011

Журнал издается при поддержке
Международной ассоциации институциональных исследований



Journal of Institutional Studies

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-36310

Журнал издается с 2009 г., выходит 4 раза в год.
Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **82295**

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Нуреев Р.М. (НИУ ВШЭ)

Заместители: **Дементьев В.В.** (ДонНТУ), **Вольчик В.В.** (ЮФУ)

Члены редакционной коллегии:

Аронова С.А. (Орловский ГУ), **Аузан А.А.** (МГУ), **Белокрылова О.С.** (ЮФУ),

Кирдина С.Г. (ИЭ РАН), **Клейнер Г.Б.** (ЦЭМИ РАН, ГУУ),

Латов Ю.В. (Академия управления МВД РФ), **Левин С.Н.** (КемГУ),

Литвинцева Г.П. (НГТУ), **Малкина М.Ю.** (Нижегородский ГУ),

Лемещенко П.С. (БГУ),

Мау В.А. (Академия народного хозяйства при Правительстве РФ),

Полищук Л.И. (НИУ ВШЭ), **Сидорина Т.Ю.** (НИУ ВШЭ),

Розмаинский И.В. (СПб. филиал НИУ ВШЭ),

Хасанова А.Ш. (КГТУ), **Шаститко А.Е.** (МГУ).

Ассистент редактора **Оганесян А.А.**

Международный редакционный совет:

Андрефф В. (University of Paris 1, France),

Гриценко А.А. (Институт экономики и прогнозирования НАН, Украина)

Кохен С. (Erasmus School of Economics, Holland),

Леонард К. (University of Oxford, UK)

Маевский В.И. (ИЭ РАН), **Мизобата С.** (Kyoto University, Japan),

Цвайнерт Й. (Hamburg Institute of International Economics (HWWI), Germany).

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.

Наш сайт: www.humper.ru.

Тел.: +7 (863) 269-88-13

e-mail: hp@donpac.ru

СЛОВО РЕДАКТОРА

Нуреев Р.М. Политическая экономия: старая и новая 4

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Гайдай Т.В. Институционализм и современные течения кейнсианства:
аспекты методологического взаимодействия 10

Сухарев О.С. Экономический рост, благосостояние и институциональные
изменения 19

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

Барсукова С.Ю. Теневые правила взаимоотношений политиков
и предпринимателей 40

Вахтина М.А. Доверие к государству как фактор повышения
его эффективности 57

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Латов Ю.В. Институциональные препятствия повышению качества кадров
научного сообщества (размышления над федеральной целевой
программой «Научные и научно-педагогические кадры инновационной
России») 66

Латова Н.В. «Утечка умов» в системе институтов воспроизводства человеческого
капитала современной России 82

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИОНАЛИСТИКА

Сурцева А.А. Региональный социальный контракт власти и бизнеса
(на примере Кемеровской области) 94

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Нуреев Р.М. Программа дисциплины «Теория общественного выбора» 103

Анонс XIII Апрельской международной научной конференции НИУ ВШЭ
«Модернизация экономики и общества» 121

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ: СТАРАЯ И НОВАЯ

Сравнение производства частных и общественных благ, роли рынка и государства позволяет глубже понять различия между старой и новой политической экономией. Если в центре внимания старой политэкономии находилось производство материального богатства, то в центре новой — богатства нематериального. Если старая изучала, прежде всего, экономические процессы, то новая — политические. Впрочем, это не означает, что вопросы государственной политики были всегда чужды традиционной политической экономии. Однако подход к ним был несколько иным.

В центре исследований меркантилистов находились проблемы торгового и платежного баланса. Меркантилисты не были пассивными наблюдателями, они пытались активно воздействовать на экономическую жизнь с помощью абсолютистского государства. Торговая буржуазия стремилась выдать свою точку зрения за национальный общегосударственный интерес. Протекционистская политика стала выражением временного союза дворянства и торговой буржуазии.

В отличие от классической политэкономии теория общественного выбора применяет экономическую методологию к исследованию политики и политических процессов. С самого зарождения предмета он являлся междисциплинарным. Начало было положено более чем двести лет назад в исследованиях правил голосования, предпринятых двумя французскими математиками: Жаном-Шарлем де Бордом (1781), маркизом де Кондорсе (1785). Последующие аналитические исследования в XIX в. правил голосования были также в значительной степени выполнены математиком Чарльзом Доджсоном, известным широким читателям под псевдонимом Льюис Кэрролл¹.

В отличие от меркантилистов, Адам Смит в «Богатстве народов» (1776) подчеркнул значение государства, во-первых, в охране и защите частной собственности как от посягательств со стороны других членов данного общества, так и от зарубежных стран, и, во-вторых, в производстве таких благ, которые не выгодны частным производителям. Давид Рикардо посвятил свое основное сочинение анализу основ налогообложения (1817).

Однако в 30-е гг. XIX в. либеральная доктрина разделяется на два направления: *классически либеральную*, которая отстаивает свободу предпринимательства и невмешательства государства в экономику, и реформистскую, *современно либеральную* концепцию, которая, не отказываясь от базовых либеральных ценностей, ратует за активную роль государства. В главе второго направления и оказались И. Бентам, Дж. Милль, Дж. С. Милль. Либеральный реформизм был основан на вере в возможность постепенной и последовательной трансформации современного ему капитализма в более справедливое и гуманное общество путем разумного законодательства.

Карл Маркс (1818–1883) не оставил нам специальной монографии, посвященной экономическим функциям государства. Маркс предполагал заняться этим после завершения работы над «Капиталом» в книге VI «Государство». Однако в ряде статей, особенно в ранний период своего творчества, он охарактеризовал экономические функции бюрократии. В «Манифесте коммунистической партии» и 24 главе первого тома «Капитала» при анализе исторической тенденции капиталистического накопления об-

¹ Подробнее см.: Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: ГУ-ВШЭ. С. 31–32, 165–166, 209–210.

разно показана роль государства в период становления капитализма. В «Критике готской программы» высказана идея об отмирании государства при коммунизме.

В рамках либерального реформизма была поставлена проблема активного вмешательства государства в экономику как фактора прогрессивного развития. Правда, в то время под вмешательством государства в экономику имелась в виду не экономическая политика в современном смысле слова (кредитно-денежная, фискальная и т.д.), а законодательная деятельность, направленная на регулирование рабочего дня, условий безопасности труда, уровня минимальной заработной платы, а также вмешательство (при необходимости) в социальные конфликты. Эти идеи получают дальнейшее развитие в трудах представителей французского солидаризма и немецкого катедер-социализма, выступавших за сильное патерналистское государство. Однако не эти концепции определяли основное направление развития экономической теории.

По мере того, как борьба с феодальной идеологией уходила на задний план, философия хозяйства вытеснялась практическими рекомендациями. Альфред Маршалл отдал государству более скромную роль. Его анализу посвящена лишь последняя, 5-я книга «Принципов экономикса» (1890). В ней освещаются традиционные вопросы налогообложения, хотя аспекты выбираются уже новые — проблема перемещения налогового бремени.

Критика вмешательства государства в экономику обосновывается в книге Леона Вальраса «Очерки социальной экономии. Теории распределения общественного богатства» (1896). Автор выступает за минимальное государство, функции которого должны быть ограничены лишь производством общественных благ и контролем за монополиями. Такое ограничение экономических функций позволяет снизить уровень налогов, главными из которых, по мнению Л. Вальраса, должны быть налоги не на доходы, а на собственность.

Важный вклад в формирование предпосылок будущей теории общественного выбора внесла итальянская школа общественных финансов (*М. Панталени, А. Де Витти де Марко, У. Маццолла* и др.). В частности, итальянский экономист Уго Маццолла, исследовавший проблемы государственных финансов, фактически первым четко и ясно сформулировал природу общественных благ (1890). Уже в 1896 г. шведский экономист Кнут Викселль показал, что разрыв между предельными частными и социальными издержками (MPC и MSC) может быть покрыт за счет налогов и государственных расходов, причем определить требуемое количество общественных благ можно лишь политическим путем — через голосование. В его работе, по мнению Дж. Бьюкенена, уже более или менее четко сформулированы предпосылки, на которых будет базироваться теория общественного выбора (методологический индивидуализм, концепция экономического человека и подход к политике как к обмену).

Четкое разделение на индивидуальные и общественные блага поставило перед учеными проблему их качественного различия, с одной стороны, и сложения в целях максимизации общественного благосостояния, с другой. Эта проблема была поставлена в «Курсе политической экономии» (1896–1897) Вильфредо Парето и «Богатстве и благосостоянии» (1912) и «Экономической теории благосостояния» (1920) Артура Сесила Пигу, что дало импульс для разработки критериев оценки благосостояния в трудах Н. Калдора, Т. Ситовски, А. Бергсона, Э. Линдаля и др.

Однако подлинную революцию в экономической теории произвела опубликованная в 1936 г. «Общая теория занятости, процента и денег» Джона Мейнарда Кейнса. С его именем связано рождение нового направления западной экономической мысли — кейнсианства, поставившего в центр внимания проблемы экономической политики государства. Кейнс отказывается от некоторых основных постула-

тов неоклассического учения, в частности, от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма. Рынок, с точки зрения Кейнса, не может обеспечить «эффективный спрос», поэтому стимулировать его должно государство посредством кредитно-денежной и бюджетной политики. Эта политика должна поощрять частные инвестиции и рост потребительских расходов таким образом, чтобы способствовать наиболее быстрому росту национального дохода. Практическая направленность теории Кейнса обеспечила ей широкую популярность в послевоенные годы. Кейнсианские рецепты стали идеологической программой смешанной экономики и теории «государства всеобщего благоденствия» (*welfare state*).

С начала 1950-х гг. некейнсианцы (*Р. Хэппод, Е. Домар, Э. Хансен* и др.) активно разрабатывают проблемы экономической динамики и прежде всего темпов и факторов роста, стремятся найти оптимальное соотношение между занятостью и инфляцией. На это же направлена концепция «неоклассического синтеза» Пола Энтони Самуэльсона, пытавшегося органически соединить методы рыночного и государственного регулирования. Современная версия теории общественных благ была сформулирована П.Э. Самуэльсоном еще в статье «Чистая теория общественных расходов» (1954).

Посткейнсианцы (*Джоан Робинсон, Пьеро Сраффа, Николас Калдор* и др.) в 1960–70-е гг. сделали попытку дополнить кейнсианство идеями Д. Рикардо. Неорикардианцы выступают за более уравнительное распределение доходов, ограничение рыночной конкуренции, проведение системы мер для эффективной борьбы с инфляцией.

Однако 1970-е гг. стали периодом разочарования в кейнсианстве. Предлагаемые рецепты оказались недостаточно эффективными, чтобы остановить одновременное усиление инфляции, падение производства и увеличение безработицы.

Кейнсианская парадигма не сумела полностью вытеснить неоклассическую. Попытка объединить обе парадигмы в форме неоклассического синтеза не увенчалась успехом, так как не отличалась цельностью; она отрицала при анализе макроэкономических процессов то, из чего исходила в микроэкономике. Более того, в 1970-80-е гг. новые направления неоклассики (монетаризм, новая классическая экономика, теория общественного выбора) заметно теснят кейнсианство.

Определённый вклад в становление теории общественного выбора внесла неоавстрийская экономическая школа в лице Л. Мизеса, Ф. фон Хайека и Й. Шумпетера. Л. Мизес обращает внимание на особенности бюрократического управления и роль групповых интересов, показывая усиление их влияния на экономическую политику. Ф. фон Хайек одним из первых осознает опасность неконтролируемой деятельности парламента и выдвигает оригинальную концепцию конституционной экономики. Й. Шумпетер, особенно в своей книге «Капитализм, социализм и демократия», показывает роль политических институтов в трансформации социализма.

Развитие неоинституционализма способствовало переосмыслению роли государства. В целом, неоинституционализм довольно критически относится к этой роли, считая, что усиление государства способствует снижению экономической эффективности рыночного механизма. Именно против государственного вмешательства в экономику и была направлена теорема (1960) Рональда Коуза. Однако неоинституционалисты понимают, что сложные формы обмена невозможны без активного участия государства, которое специфицирует права собственности и обеспечивает выполнение контрактов. Обладая этой важной монополией на применение насилия по отношению к взрослому населению, государство получает возможность перераспределять права собственности и в свою пользу. Более того, государство может порождать неэффективные институты, благодаря которым оно может присваивать значительную часть до-

ходов общества. Поэтому появляются группы с особыми интересами, которые склонны изменять «правила игры» в свою пользу, занимаясь поиском политической ренты (Э. Крюгер, 1974). К тому же само изменение старых институтов, а также создание новых требует огромных первоначальных вложений, многие из которых были сделаны ранее и с трудом поддаются изменению. Дело в том, что на освоение этих правил игры люди уже затратили значительные ресурсы, и поэтому введение новых институтов не только требует дополнительных затрат, но и обесценивает уже имеющийся «институциональный» капитал. Возникает своеобразная зависимость от траектории предшествующего развития (*path dependence problem*).

Ни монетаристы, ни новые классики, критиковавшие кейнсианцев, не ставили под сомнение надежность самого механизма принятия политических решений. Этот недостаток пытались преодолеть сторонники сформировавшейся в 50–60-е гг. теории общественного выбора (Д. Блэк, К. Эрроу, Э. Даунс, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон, Д. Мюллер, Р. Толлисон, У. Нисканен и др.). Критикуя кейнсианцев, представители этой теории поставили под сомнение эффективность государственного вмешательства в экономику. Последовательно используя принципы классического либерализма и методы маржинального анализа, они активно вторглись в область, традиционно считавшуюся сферой деятельности политологов, юристов и социологов, что получило название «экономического империализма». Критикуя государственное регулирование, представители теории общественного выбора сделали объектом анализа не влияние кредитно-денежных и финансовых мер на экономику, а **сам процесс принятия правительственных решений**.

Основная предпосылка теории общественного выбора состоит в том, что люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы, и что нет непреодолимой грани между бизнесом и политикой. Эта теория последовательно разоблачает миф о государстве, у которого нет никаких иных целей, кроме заботы об общественных интересах. Теория общественного выбора (*public choice theory*) — это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

«Рациональные политики» поддерживают, прежде всего, те программы, которые способствуют росту их престижа и повышают шансы одержать победу на очередных выборах. Таким образом, теория общественного выбора пытается последовательно провести принципы индивидуализма, распространив их на все виды деятельности, включая государственную службу.

Сторонники теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство — это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места в иерархической лестнице. Однако государство — рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты — принимать законы, чиновники — следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

Как и везде, экономический империализм в политике проходит три основных этапа. На первом этапе мы видим стремительную оккупацию «вражеской территории». Традиционные для политологии понятия быстро переводятся на экономический язык. И кажется, что дело заключается лишь в частном приложении общеэкономических принципов (максимизирующее поведение, рыночное равновесие, устойчивость вкусов и предпочтений, соотношение предельных выгод и затрат и т.д.). На втором этапе «захваченный материал» начинает сопротивляться. Дело в том, что математический

инструментарий имеет собственную логику развития и часто внедряется без учета специфики данной науки. Для его адекватного применения требуется углубление, осмысление самих понятий экономической науки. Возникает проблема выбора между истиной и строгостью².

На третьем этапе осуществляется синтез первых двух. Возникает новое качество, которое хотя и показывает, что претензии экономики на роль универсальной науки несколько преувеличены, тем не менее «вторжение» привело к рождению нового знания и взаимному обогащению обеих наук.

Есть и еще одно преимущество такого проникновения. Экономический империализм подкупает не только своей строгостью, но и преимуществами изложения: его легче изучать и пропагандировать. Более того, он помогает найти правильный выбор в стандартных ситуациях. Однако его применение предполагает углубление предпосылок. В этом направлении наибольших успехов достигла конституционная экономика.

В центре внимания первого поколения теоретиков общественного выбора находились провалы государства. Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок в «Расчете согласия» (1962) исследуют свойства правительственных учреждений, которые разработаны гражданами, чтобы продвинуть их общие интересы (*Парето-оптимальность используется как нормативная точка отсчета в большой части экономики*). Кеннет Эрроу (1951) включает Парето-оптимальность как одну из аксиом, которая удовлетворяет идеальному набору учреждений. Это позволяет ему показать ограниченность демократических процедур, их манипулируемость (в условиях отсутствия диктатуры).

Дункан Блэк (1948) показывает, что исследование принципа большинства может также рассматриваться как нормативные поиски, с целью определения условий, при которых принцип большинства может привести к равновесию.

Уильям Райкер в «Теории политических коалиций» (1962) и Мансур Олсон в «Логике коллективного действия» (1965) исследуют роль коалиций и особенности формирования групп интересов. Среди ранней классики фактически они были единственными, исследовавшими политическое поведение.

Таким образом, основоположники теории общественного выбора в своих ранних работах показали отрицательное отношение к потенциалу демократии и её эффектам. Оказалось, что никакая процедура соединений индивидуальных предпочтений не была совместима с минимальным набором нормативных ограничений. Единственного равновесия просто не существовало. Маленькие группы с узкими интересами имели непропорционально большое влияние на результаты, несмотря на демократическую процедуру принятия решений. Правительственная бюрократия становилась слишком громоздкой и неэффективной, тогда как избиратели оставались неосведомленными даже о важнейших проблемах.

После формулировки исходных критических постулатов начался период эмпирической проверки моделей и гипотез. В его ходе выяснилось, как и почему люди голосуют, как на практике осуществляется логроллинг и каковы плюсы и минусы этого процесса, каковы закономерности политических деловых циклов, как реально осуществляется поиск политической ренты. Удивительно, но оказалось, что большая часть литературы конца XX — начала XXI вв. по теории общественного выбора подчеркивает положительную сторону деятельности правительств, помогает понять то,

² Действительно, как можно рационально объяснить участие людей в голосовании, когда легко подсчитать, что их влияние на исход выборов представляет весьма и весьма скромную величину (например, в России величина этого влияния в среднем избирательном округе, включающем около 500 тыс. чел., равна в среднем 0,0011). См.: *Алескеров Ф.Т. и Ортегук П.* (1995). *Выборы. Голосование. Партии.* М.: «Академия». 33.

что фактически делают правительства и как люди стремятся рационально реализовать свой личный интерес в политике.

Большая часть экспериментальной литературы в экономике и общественном выборе может рассматриваться как проверка достоверности поведенческих предположений, сделанных в различных моделях (Хоффманом, Остром и Ходоком), то есть попытка определить, какие поведенческие предположения являются самыми разумными. Психология, социология, политическая наука и экономика исследуют различные аспекты человеческого поведения. Каждая наука ищет свой собственный способ описать модели индивидуального и социального поведения.

Новый этап начинается после краха социализма, когда всё большее и большее внимание исследователей привлекают недемократические формы государственной власти. Всё большее внимание исследователей привлекают проблемы экономической теории диктатуры³ и терроризма⁴. Поэтому на ежегодных американских и европейских конференциях по теории общественного выбора проводятся специальные секции по экономике религии и терроризма. Изучение альтернативных демократических форм имеет важное значение и для экономики развития⁵.

Р.М. НУРЕЕВ

³ См.: *Wintrobe, K.* (1998). *The Political Economy of Dictatorship*. Cambridge, NY; *Olson, M.* (2000). *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorship*. Cambridge, NY; *Acemoglu, D.* (2005). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge, NY.

⁴ См.: *Caplan, B.* (2006). *Terrorism: The Relevance of the Rational Choice Model* // *Public Choice*. Vol. 128 (1–2). С. 91–107; *Iannaccone, L.* and *Berman, E.* (2006). *Religious Extremism: The Good, The Bad and the Deadly* // *Public Choice*. Vol. 128 (1–2). С. 109–129 etc.

⁵ Подробнее см.: *Нуреев Р.М.* (2008). *Экономика развития*. М.: НОРМА. Гл. 9–10. С. 347–423.

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕЧЕНИЯ КЕЙНСИАНСТВА: АСПЕКТЫ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

ГАЙДАЙ ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев,
e-mail: tvgaidai@mail.ru*

В статье предпринят сравнительный методологический анализ институционализма и течений современного кейнсианства с позиций дескриптивной методологии. Раскрыты некоторые значимые аспекты продуктивного методологического воздействия институционализма на посткейнсианство и новое кейнсианство.

Ключевые слова: институциональная экономическая теория; посткейнсианство; новое кейнсианство; аспекты методологического взаимодействия.

The comparative methodological analysis of Institutionalism and modern Keynesian theory is undertaken in the article from positions of descriptive methodology. Some substantial aspects of Institutional Economics methodological influence on Post-Keynesian and New Keynesian Economics are researched.

Keywords: Institutional economics; Pos-Keynesian economics; New Keynesian economics; aspects of methodological interlinks.

Коды классификатора JEL: B22, B25, B50, B52.

Мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. с новой силой привлек внимание мирового научного экономического сообщества к фундаментальному вопросу о соотношении научной теории и практики: способна ли современная экономическая наука с достаточной степенью эффективности выполнять свои базовые функции — познавательную, прогностическую и практическую (регуляторно-нормативную)? В этой связи как никогда ранее актуализировалась проблема научной достоверности экономико-теоретического знания, адекватности теоретического отражения экономической реальности основными направлениями экономической науки.

Анализ последних исследований и публикаций свидетельствует, что глобальный финансовый кризис 2000-х гг., с одной стороны, выявил системные теоретико-методологические и функциональные дефекты неоклассического ядра господствующей макроэкономической ортодоксии — симбиоза монетаризма, новой классической макроэкономики, теории экономики предложения. С другой стороны, судя по обширнейшей экономической литературе, недавний кризис способствовал как возрождению кейнсианской научной традиции в целом, так и стремительному росту научного признания объяснительно-прогностической эффективности современных течений кейнсианства — посткейнсианства и нового кейнсианства. В частности, на фоне реалий глобального финансового кризиса 2000-х гг. ярчайшим примером методологической

продуктивности и прогностической проницательности стала теория финансовой хрупкости современного рыночного хозяйства лидера посткейнсианства Х. Мински. Существенный сдвиг в приоритетах макроэкономической теории не был обойден вниманием, в том числе, и видных представителей институционализма (*Hodgson 2009*).

Этот аспект обуславливает необходимость исследования теоретико-методологических оснований современного кейнсианства, углубленного анализа теоретических источников их формирования и развития, к числу которых, несомненно, принадлежит институциональная экономическая теория. Следует отметить, что данное исследовательское направление уже получило определенную разработку в публикациях Р.Л. Рэя (*Wray 1998*), К.П. Джеймсона (*Jameson 2004*), К. Найггла (*Niggle 2006*), К.Дж. Валена (*Whalen 2008; 2009*), а на постсоветском пространстве — преимущественно в работах российского ученого И.В. Розмаинского, ориентированных на разработку нормативного (прескриптивного) методологического аспекта синтеза институционализма и кейнсианства (*Розмаинский 2003; 2009*). Вместе с тем в целом теоретико-методологическое взаимодействие институционализма и современного кейнсианства в структуре экономической теории конца XX — начала XXI вв. остается относительно мало исследованным. Несомненный научный интерес представляет сравнительный методологический анализ институционализма и современного кейнсианства с позиций позитивной (дескриптивной) методологии, что и составило цель данной публикации.

Мощным пластом экономико-теоретического знания практически на всех исторических этапах его развития является экономическая гетеродоксия, представленная альтернативными господствующему мейнстриму направлениями экономической теории. Следует отметить, что и институциональная теория, и кейнсианство первоначально сформировались в лоне экономической гетеродоксии своего времени. Сегодня она имеет достаточно разветвленную структуру, включая такие научные течения, как институционализм, посткейнсианство, эволюционная теория, социальная экономика, новая политическая экономия, марксистская и радикальная экономическая теория, поведенческая, экологическая, феминистская экономическая теория и др. Основное предназначение гетерогенных течений в структуре современной экономической науки состоит в компенсации очевидной теоретико-методологической недостаточности господствующего течения на основе развития более реалистических и продуктивных альтернативно-конкурентных подходов в области экономической методологии, нормативной и позитивной экономической теории.

Реализация институционального подхода в теории Дж. М. Кейнса. Об исходной теоретико-методологической конгруэнтности (совместимости) кейнсианской и институциональной научных традиций свидетельствует, прежде всего, изучение теоретического наследия самого основоположника кейнсианства — Дж. М. Кейнса. Несомненное наличие в макроэкономической теории Дж. М. Кейнса обширного институционального контекста обусловлено его общим методологическим противостоянием неоклассической ортодоксии. Речь идет о своеобразии экономической философии и идеологии Кейнса, его новаторских принципах макроанализа, выходящих далеко за рамки социально- и институционально выхолащенных аналитических подходов неоклассики.

Прежде всего, экономическая реальность в теории Кейнса, несомненно, *институционально наполнена*. В ходе реализации макроэкономического анализа в «Общей теории занятости, процента и денег» Кейнс неоднократно акцентирует внимание на значимости множественных факторов институциональной среды, формирующих и детерминирующих экономическое поведение субъектов рыночных отношений. Так, исследуя склонность к потреблению, он отмечает: «Субъективные факторы ... описывают те психологические особенности человеческого характера, а также те *общественные привычки и институты* (курс. — Г.Т.), которые, хотя и не являются неизменными,

все же едва ли подвержены существенным переменам в течение коротких промежутков времени (за исключением каких-либо выходящих из ряда вон обстоятельств или революционных потрясений)» (*Кейнс 2002, 91*). Или, говоря о мотивах субъективной склонности к потреблению, Кейнс констатирует: «Сила этих мотивов будет резко меняться в зависимости от ... привычек, создаваемых расовыми особенностями, уровнем образования, условностями, религией, существующими представлениями о морали ...» (*Кейнс 2002, 109*), обращаясь, по сути, к проблеме вариативности экономического поведения рыночных субъектов под влиянием факторов неформальной институциональной среды. При этом значимость социальных привычек (рутин) и институций, по Кейнсу, предопределена, прежде всего, экономической неопределенностью будущего. Стремясь избежать либо обезопасить себя от негативного влияния неопределенности, экономические субъекты склонны следовать ранее выработанным и зарекомендовавшим себя стандартам социального взаимодействия.

Институциональный подход в теории Дж. М. Кейнса был реализован и в существенной коррекции самой сути аналитической модели человека. Экономическая жизнедеятельность человека предстает в «Общей теории» Кейнса в своей сложности, противоречивости и многогранности. Дж. М. Кейнсом раскрыты и исследованы не только мотивы и/или аспекты рационального экономического поведения (осторожность, предусмотрительность, расчетливость, стремление к лучшему, независимость, предприимчивость), но и не полностью (ограниченно) рационального или даже нерационального поведения (щедрость, гордость, скупость, недальновидность, нерасчетливость, тщеславие, мотовство) (*Кейнс 2002, 108*). Аналитическая модель человека у Кейнса существенно приближена к институциональной традиции Т. Веблена. Человек в макротехории Кейнса выведен за узкие рамки формалистически-упрощенной неоклассической модели всецело рационального максимизирующего поведения и функционирует в сложной, в значительной степени неопределенной и институционально детерминированной реальности.

В дальнейшем, по мнению исследователей кейнсианства, дух и идейно-методологическое новаторство исходной макротехории Кейнса в значительной мере были выхолащены в ходе реализации кейнсианско-неоклассического синтеза 1950–1970-х гг. На современном этапе эстафета принципиального методологического противостояния теории кейнсианства и неоклассической ортодоксии подхвачена представителями таких его новейших течений, как посткейнсианство и неокейнсианство, по-своему критически противостоящих как кейнсианско-неоклассическому синтезу, так и новой классической макроэкономике.

Институциональное видение макроэкономики в посткейнсианстве. В своей основе влияние институционализма на посткейнсианскую макроэкономическую теорию обусловлено тем, что институционализм явился одним из значимых теоретико-методологических источников данного течения. По мнению К. Найггла, его эволюция в значительной степени предопределена синтезом идей институционализма и посткейнсианской макроэкономики. Это создало предпосылки для достаточно основательного использования посткейнсианством достижений институциональной экономической теории, вследствие чего возник термин «посткейнсианский институционализм» (*Whalen 2009, 1–2; Forstater 2001, 2*).

К посткейнсианству принято относить совокупность неортодоксальных подходов, направленных на возрождение и развитие «истинного духа» теоретического наследия Дж. М. Кейнса (неорикарданское, калецкианское, монетарное посткейнсианство и др.), объединенных при этом неприятием и теоретико-методологическим противостоянием кейнсианской макроэкономической ортодоксии — неоклассическому синтезу. Представители посткейнсианства полагали, что развитие в 1950–1970-х гг. кейнсианской

макрэкономике в русле мейнстрима стало дорогой в никуда, фактически нивелировало и выхолостило кейнсианскую научную революцию. По их мнению, разработка кейнсианско-неоклассического синтеза интеллектуальными лидерами неокейнсианства (Дж. Хикс, П. Самуэльсон, Э. Хансен, Ф. Модильяни, Дж. Тобин и др.) по своей сути представляла собой возврат к неоклассическим принципам. Более того, провал ортодоксального неокейнсианского анализа и разочарование в разработанных на основе его принципов политических рекомендациях на фоне кризисов 1974–1975 гг. и 1980–1981 гг. повлекли за собой монетаристскую и новую классическую «контрреволюции» (Дэвидсон 2006, 82).

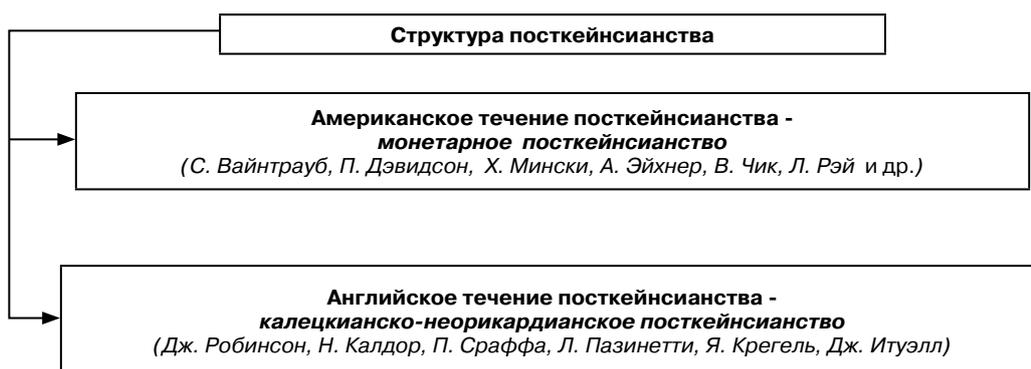


Рис. 1. Течения посткейнсианства

Структурно посткейнсианство является достаточно неоднородным, объединяя в своем составе ряд течений (рис. 1). Их представители поставили целью очистить теоретическое наследие Кейнса от последующих наслоений, формалистических упрощений и «извращений» в духе неоклассического синтеза и завершить «кейнсианскую революцию» на основе развития истинных идей Кейнса с учетом новых исторических реалий рыночной системы хозяйствования.

Критика кейнсианской ортодоксии оказалась созвучной английскому посткейнсианству, сформировавшемуся на основе новой английской кембриджской школы (первоначально известной как «левое кейнсианство») во главе с Дж. В. Робинсоном и ее приверженцами Н. Калдором, П. Сраффом и др. Его представители на широкой институционально-ориентированной методологической основе аргументировали необходимость объединения теории эффективного спроса с ограничением деятельности монополий и проведением социальных реформ. Они выступили за создание новой целостной теоретической концепции, которая бы завершила «кейнсианскую революцию». Ортодоксальную же версию неокейнсианства Дж. Робинсон считала «незаконно рожденной», вульгаризирующей учение Кейнса.

У истоков американского монетарного посткейнсианства объединилась молодая генерация ученых-новаторов, выступивших с резкой критикой ортодоксальной кейнсианской теории. Эту группу радикально настроенных приверженцев теории Кейнса новой волны возглавили такие выдающиеся американские экономисты, как С. Вайнтрауб, П. Дэвидсон, Х. Мински. Они выступили с обоснованием принципов современного творческого прочтения и переосмысления наследия Дж. М. Кейнса, а также с кардинальной переоценкой и критикой стандартной версии кейнсианства в структуре неоклассического синтеза. По их мнению, последователи Кейнса — Дж. Хикс, Э. Хансен, П. Самуэльсон и др. — на самом деле «извратили» истинный смысл теории Кейнса, подменив его «Хиксианской моделью», имеющей очень мало или вовсе не имеющей ничего общего с тем, о чем писал Кейнс.

Отличительной методологической особенностью посткейнсианской макроэкономики является *учет существования и взаимодействия системы социально-экономических и политических институций*. Посткейнсианству свойственно институциональное понимание («виденье», по *Й. Шумпетеру*) того, как функционирует макроэкономика. Методологические основания такого виденья, по мнению К. Дж. Валена, были заложены Т. Вебленом, У. Митчеллом, Дж. Коммонсом, Дж. М. Кейнсом и *Й. Шумпетером (Whalen 2009, 28)*. Х. Мински и другие «посткейнсианские институционалисты» воздвигали свои теоретические построения именно на этих основаниях.

В условиях консервативного сдвига в идеологии и политике, характерного для периода 1980-1990-х гг., а особенно глобального финансового кризиса 2000-х гг., монетарное посткейнсианство приобрело все возрастающее научное влияние. Его теоретическими особенностями стали модернизация предмета исследования и методологии кейнсианского анализа под влиянием актуализации монетаризма, неоклассической микро- и макроэкономической теории. Центральное место в монетарном посткейнсианстве принадлежит, во-первых, учету денежной природы экономики, а отсюда — исследованию денежного фактора экономики. Во-вторых, акцентирована значимость неопределенности будущего и ожиданий в разрывании хозяйственных процессов.

Важнейшим пунктом теории Кейнса американские посткейнсианцы считали идею внутренней нестабильности экономики. Поэтому его теорию они трактовали не как статическую теорию равновесия с неполной занятостью, а как динамическую макроэкономическую теорию приспособления к нарушению экономического равновесия. Большое значение, по их мнению, Кейнс уделял роли неопределенности экономических процессов, недостаточности хозяйственной информации. Монетарные посткейнсианцы исходят из того, что само использование идеи неопределенности поколебало основания неоклассической системы, базирующейся на моделировании поведения рационального, хорошо осведомленного хозяйственного субъекта. В теории Кейнса, по их мнению, предвидения относительно будущих процессов непременно являются неопределенными. И именно этим в первую очередь отличают «Общую теорию занятости, процента и денег» Кейнса от неоклассики, а не теорией эффективного спроса, как принято считать.

Монетарные посткейнсианцы также исходят из того, что в условиях неопределенности деньги выступают как связующее звено между современным и будущим состоянием экономики. Признанный классик посткейнсианства П. Дэвидсон основное внимание в своих исследованиях отводит взаимосвязи между фундаментальной неопределенностью, отсутствием нейтральности денег и ролью форвардных контрактов в экономической системе, предлагая на этой основе оригинальный подход к макроэкономическому анализу.

Учет денежного фактора и неопределенности, введение их в теоретический анализ способствует более реалистической оценке сложных и противоречивых процессов рыночной экономической системы. Именно финансовая нестабильность через систему денежно-финансовых институтов влияет на экономику, а финансовые кризисы лежат в основе экономических кризисов, полагал Х. Мински. Он считает, что не личное потребление, а развитие производственных ресурсов (в т.ч. серьезное изменение направления государственных расходов) способно противодействовать экономическим спадам. Представители монетарного посткейнсианства реалистически оценивают противоречия, присущие рыночной экономике, и пути их преодоления.

На глубоком понимании функционирования и эволюции финансовых институций основывается теория *финансовой хрупкости (нестабильности) экономики* Х. Мински (*Minsk 1986*). Примечательно то, что ученый разработал ее еще в 1970–1980-х гг.

Ее высокие прогностически-объяснительные способности с особой убедительностью проявились в ходе глобального кризиса 2000-х гг. Ученый сосредоточил основное внимание на особенностях формирования институций финансового сектора и денежного спроса. В основе его теории — тезис о том, что капиталистическая экономика самой своей природой, эндогенно порождает неустойчивую финансовую структуру, подверженную кризисам. На этой теоретической основе Мински дал объяснение ряду кризисов, произошедших за последние 100 лет. Х. Мински показал, что финансовая устойчивость и динамичность экономики в значительной степени зависят от способов финансирования развития предпринимательского сектора. Он привлек внимание к проблеме обеспеченности финансирования инвестиционной активности. Обеспеченное финансирование означает непреложное требование того, чтобы фирмы имели денежные поступления, достаточные как для регулярного погашения долга, так и процентов по нему. Невыполнение этих условий чревато повышенным риском финансовой сферы и, в конечном счете, — неизбежными финансовыми кризисами.

По мнению Х. Мински, в начальной фазе роста делового цикла обеспеченное финансирование преобладает. Это связано с тем, что в памяти экономических субъектов еще свежи воспоминания о недавней депрессии. На последующих фазах делового цикла стираются воспоминания о предшествовавшей депрессии, что постепенно приводит к преобладанию спекулятивного финансирования фирм. Последнее означает погашение процентов по долгу и его периодическое рефинансирование. Оно имеет место в случае финансирования долгосрочных инвестиционных проектов за счет краткосрочных кредитов. При росте процентных ставок и утрате фирмами способности выплачивать даже проценты по долгам, задолженность начинает расти лавинообразно, что приводит к образованию финансовой пирамиды. Финансово-экономический кризис становится неизбежным, причем в значительной мере наступает из-за хронической неспособности предпринимательского сектора рассчитаться с финансовым сектором.

Следует особо отметить, что теоретическая значимость и экспертная авторитетность монетарного посткейнсианства особенно возросла в условиях мирового финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. Теория финансовой хрупкости современной экономики получила неожиданное, но вместе с тем неопровержимое подтверждение на практике. В этой связи значительный теоретический интерес для мировой экономической науки представила не только разработка посткейнсианцами природы и причин финансовых кризисов, но и обоснование путей вывода экономики из кризисного состояния.

Новое кейнсианство: институциональные аспекты макроэкономического анализа. Сформировавшееся в 1970–1980-х гг. новое кейнсианство своим названием акцентировало существенные теоретические и методологические отличия от неокейнсианства 1950–1970-х и посткейнсианства 1970–1980-х гг. Данное течение объединило экономистов, противопоставивших критике приверженцев экономического неоконсерватизма, прежде всего новых классиков (Р. Лукас, Сарджент, Н. Уоллес и др.), методологическую модернизацию кейнсианской доктрины. Теоретические новации, выдвигаемые новыми кейнсианцами, охватывают микро- и макроаспекты экономической теории: новое кейнсианство отличает стремление создать собственный новый синтез макро- и микроэкономической теории. Приоритетная роль в разработке его теоретико-методологических оснований принадлежит таким американским экономистам, как Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф, Г. Мэнкью, П. Кругман и др.

Новое кейнсианство объединяет с посткейнсианством и отличает от неоклассической школы признание наличия стойких факторов макроэкономической нестабильно-

сти рыночной экономики и необходимости корректирующего влияния государственного регулирования экономики. К началу 1980-х гг. в кейнсианстве не были разработаны проблемы микроэкономики. Эта теоретическая область оставалась исключительной прерогативой неоклассики, за что кейнсианство все больше подвергалось критике как со стороны монетаристов, так и со стороны представителей новой классической макроэкономической теории. Посткейнсианцы также не использовали неоклассических идей и инструментов микроэкономического анализа. Напротив, новых кейнсианцев отличает стремление преодолеть методологическое несовершенство и незавершенность предшествовавших попыток кейнсианско-неоклассического синтеза. Новое кейнсианство критически оценивает достижения синтеза Хикса — Самуэльсона, упрекая его в проявлениях теоретической слабости, непоследовательности и эклектичности. К числу таких методологических недостатков предшественников из числа неокейнсианцев новые кейнсианцы относят игнорирование роли социально-психологических факторов (столь значимых для институционалистов).

Теоретические разработки новых кейнсианцев направлены на достижение органичного соединения кейнсианской теории с методологически обновленным микроэкономическим обоснованием макроэкономической теории и политики. Новое кейнсианство критически противостоит неоклассике в ее традиционной теоретической вотчине - микроэкономике, выявляя нереалистичность методологических предпосылок неоклассического микроэкономического анализа. При этом нельзя не заметить того, что вводимые элементы новокейнсианской теории методологически созвучны методологическим подходам институционализма и одновременно представляют собой значительное отклонение от привычных аналитических допущений приверженцев неоклассики. Речь идет о факторе экономической неопределенности, несовершенстве экономической координации рынков, асимметрии информации, асинхронности вследствие этого ценообразования и др. Эти факторы не учитываются в качестве значимых предпосылок теоретического анализа ни неоклассической микроэкономической теорией, ни новой классической макротеорией. Игнорирование реалий экономической среды, по мнению новых кейнсианцев, обедняет и упрощает неоклассический анализ, составляя при этом интеллектуальную основу для традиционного экономического обоснования *laissez-faire*.

Наиболее убедительной в плане исходных предпосылок макроэкономического анализа представляется *концепция асимметрии экономической информации*, разработанная признанными интеллектуальными лидерами нового кейнсианства, лауреатами Нобелевской премии 2001 г. Дж. Стиглицем и Дж. Акерлофом. Под асимметрией информации прежде всего понимается ее неравномерное распределение между участниками рыночной сделки: продавцом продукции и ее покупателем, работодателем и наемным работником, кредитором и заемщиком. Асимметрия информации приводит к формированию информационных преимуществ у одной из сторон рыночной сделки, что порождает неоптимальные последствия на микроуровне.

Во-первых, представители нового кейнсианства стремятся отразить в своих исследованиях институциональную природу и социальную структуру рынков. Во-вторых, несложно заметить, что идея асимметрии рыночной информации по своей сути весьма методологически созвучна теории информационных издержек осуществления рыночных транзакций, разработанной представителями нового институционализма.

Исследуя экономический феномен асимметрии информации в своей классической работе «Рынок «лимонов»» (1970), Дж. Акерлоф сосредоточил экономический анализ на сегменте американского рынка поддержанных автомобилей. Асимметрия информации делает этот специфический тип рынка крайне неустойчивым. Как отмечал ученый, наличие многочисленных разновидностей одних и тех же товаров ставит ин-

тересные и важные проблемы теории рынков. Анализ различий в качестве в условиях неопределенности может объяснить природу многих важных институтов рынка труда. Другие прикладные аспекты теории касаются структуры денежных рынков, понятия «страхуемости», ликвидности товаров длительного пользования и использования фирменных знаков (*Акерлоф 1994*).

Для противостояния влиянию неопределенности качества, по мнению Дж. Акерлофа, возникают многочисленные противодействующие институциональные механизмы. В числе главных из них — гарантии. Их имеют большинство потребительских товаров длительного пользования: продавец гарантирует покупателю, что качество его товара соответствует некоторому нормальному ожидаемому уровню. Одно из следствий, естественным образом вытекающее из данной модели, заключается в том, что риск возлагается на продавца, а не покупателя. Если эти гарантии четко не определены (формально институционализированы — специфицированы), страдает бизнес. Однако трудность определения качества внутренне присуща миру бизнеса; этот факт позволяет объяснить природу многих экономических институтов и, возможно, является одним из наиболее важных аспектов неопределенности.

Важным перспективным направлением дальнейшего развития кейнсианской теории Дж. Акерлоф считает также разработку в ее составе поведенческой макротeorии, которая включала бы обширные *исследования психологических и социальных явлений на микроэкономическом уровне*. Так, особенности рынка труда он связывает с действием комплекса факторов, имеющих психологические основания: трудовая мораль, справедливость, инсайдерство как результат асимметричности информации.

Таким образом, в развитии институционализма и современного кейнсианства в структуре экономической теории последней трети XX — начала XXI вв. отчетливо прослеживается взаимодействие двух определяющих тенденций: во-первых, тенденции к теоретико-методологической дивергенции по отношению к господствующей ортодоксии (неоклассической, некейнсианской), во-вторых, тенденции к методологическому синтезу (конвергенции) онтологического видения экономической реальности, гносеологических предпосылок анализа, методов научного исследования и подходов к реализации экономической политики. Это открывает более широкие возможности для методологического сближения и активного плодотворного взаимодействия институциональной экономической теории и новейших течений кейнсианства.

Процесс осмысления и дальнейшего развития идей Дж. М. Кейнса представителями современного кейнсианства реализуется на основе дальнейшего совершенствования теоретико-методологических предпосылок научного познания, его большей ориентации на создание эволюционно и институционально обоснованной макроэкономической теории, способной эффективно отвечать на глобальные вызовы современности. Методологическое влияние институционализма прослеживается по линии теоретического отражения сложной институциональной реальности рыночной системы хозяйства в целом и отдельных рынков (денег, финансов, товаров, труда, услуг), учета институциональной природы денежной экономики, роли ограниченной рациональности экономического поведения рыночных субъектов, неполноты информации и др. Свободная конкурентная состязательность научных идей, их теоретическое взаимообогащение являются неперенными условиями дальнейшего формирования плодотворных макроэкономических подходов, творческого поиска путей совершенствования механизма рыночного регулирования, оптимизации реальной макроэкономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

Акерлоф Дж. (1994). Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*. Вып. 5. 91–104.

Дэвидсон П. (2006). Посткейнсианская школа в макроэкономической теории // *Вопросы экономики*. № 8. 82–101.

Кейнс Дж.М. (2002). Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 352.

Розмаинский И.В. (2003). Посткейнсианство + традиционный институционализм = целостная реалистическая экономическая теория XXI века // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 1. № 3. 28–35.

Розмаинский И.В. (2009). Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход // *Вопросы экономики*. № 6. 48–59.

Forstater, M. (2001). An Institutionalist Post Keynesian Methodology of Economic Policy with an Application to Full Employment // *Working Paper*. No. 18. University of Missouri. Kansas City. 29.

Hodgson, G.M. (2009). The great crash of 2008 and the reform of economics // *Cambridge Journal of Economics*. No. 33. 1205–1221.

Jameson, K.P. (2004). Dollarization in Ecuador: A Post-Keynesian Institutionalist Analysis // *Working Paper*. Paper No. 5. University of Utah Department of Economics. Salt Lake City. 40.

Minsky, H. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*. L.: Yale University Press. 350.

Niggle, C. (2006). Evolutionary Keynesianism: A synthesis of institutionalist and post Keynesian macroeconomics // *Journal of Economic Issues*. Vol. 40. Part 2. 405–412.

Whalen, C.J. (2008). Toward «Wisely Managed» Capitalism: Post-Keynesian Institutionalism and the Creative State // *Forum for Social Economics*. Vol. 37. No. 1. May. 43–60.

Whalen, C.J. (2009). An Institutionalist Perspective on the Global Financial Crisis // *Visiting Fellow Working Papers*. Paper 27. Cornell University ILR School. 43.

Wray, R.L. (1998). Is Keynesianism Institutionalist? An Irreverent Overview of the History of Money from the Beginning of the Beginning to the Present // *Working Paper*. Paper No. 257. The Jerome Levy Economics Institute. November. 12.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, БЛАГОСОСТОЯНИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор
Институт экономики РАН,
г. Москва,
e-mail: o_sukharev@list.ru

В статье рассматривается проблема экономического роста и влияние на него институциональных изменений. В рамках модели институциональных изменений показано, как смена правил изменяет благосостояние агентов. Представлена макроэкономическая агрегированная модель развития системы в зависимости от исходного жизненного стандарта, скоростей потребления и исчерпания ресурсов, демонстрируется ограничение стратегии догоняющего развития.

Ключевые слова: институты; институциональные изменения; экономический рост; благосостояние; агрегированная модель; стратегии развития.

The problem of economic growth and the impact on him of institutional change is considered in the article. In the institutional change framework the mechanism of how a change of rules influences on the agents welfare is shown. An aggregated macroeconomic model of the system development depending on the initial standard of living, rates of consumption and resources depletion is represented, the limitations of catch-up development strategy are demonstrated.

Keywords: institutions; institutional change; economic growth; welfare; aggregate model; the development strategy.

Коды классификатора JEL: B52, L14.

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ОСНОВНЫЕ ИМПЕРАТИВЫ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛИЛ С. КУЗНЕЦ

Экономический рост далеко не всегда приносит облегчение жизни населению, вызывает удовлетворенность, обеспечивает облегчение социального бремени. В экономической истории известны случаи, когда экономический рост сопровождался увеличением неравенства. Подобная ситуация описывается так называемой кривой С. Кузнецца. Однако возможны ситуации, когда условия существования данной кривой нарушены, и закономерность Кузнецца не выполняется на тех или иных интервалах социально-экономического развития. В частности, представленные А. Сенном данные по развивающимся странам говорят о том, что равномерность распределения создаваемого в экономике дохода в сильной степени влияет на социальные результаты развития. Экономика может демонстрировать высокий темп роста национального дохода и такую же высокую его величину на душу населения, но за счет того, что этот доход распределяется крайне неравномерно; располагать более худшей системой социального обеспечения, здравоохранения, пенсионной системой, системой образования и, как следствие, иметь более низкие индикаторы, определяющие продолжительность

жизни, уровень образования и медицинского обеспечения. Иными словами, благополучие жизни в таком случае будет значительно ниже, нежели при более равномерном распределении дохода.

В своей нобелевской лекции С. Кузнец так определил явление экономического роста: «Экономический рост страны может быть определен как долговременное увеличение возможностей удовлетворять все более разнообразные потребности населения в продуктах экономической деятельности.

Эта возрастающая способность основана на развитии техники и технологии и на необходимых изменениях в институциональной структуре и идеологии. Важны все три составные части определения. Длительное увеличение предложения товаров есть результат экономического роста, который им и определяется» (*Кузнец 2003, 104–123*).

Основные характеристики экономического роста в XX в. по количественным и качественным параметрам сводились им к следующим:

- 1) высокий темп прироста — производства на душу населения, производительности труда, а также быстрые изменения в структуре экономики, обществе, идеологии;
- 2) качественные изменения — экспансионистский характер роста за счет трансферта технологий и ограниченность роста, то есть наблюдение этого явления по наиболее развитым странам, в то время как 75% населения Земли не достигают минимально необходимого уровня жизни.

К концу XX и в начале XXI вв. наблюдаются следующие основные тенденции:

1. Средние темпы роста возросли с 1 до 3%.
2. Развитые страны дают 1/2 мирового продукта и 2/3 оборота торговли.
3. Возросла скорость увеличения производства в развивающихся странах с 2,4 до 5–6%, появились новые индустриальные страны 2-го поколения: Индонезия, Филиппины, Малайзия, Таиланд.
4. Сформировалось новое качество экономического роста:
 - экономичное производство, с быстрым тиражированием продукта;
 - рост технического уровня и качества продукции;
 - увеличение конечных продуктов и разнообразия;
 - рост доли потребления;
 - формирование более эффективной и быстро реагирующей на изменения структуры хозяйства.

Говоря о факторах экономического роста, важно отметить четыре важнейшие экономические системы, состояние которых определяют качество экономического роста, содержание структурных изменений и темп роста. Это производственно-техническая система, представленная реальными секторами и технологическим уровнем экономики, финансовая система, институциональная система, включающая законы, правила и модели поведения, нормы, социальная система — структура общества, определяющая уровень, качество и образ жизни населения страны, направления и возможности развития человеческого капитала, формирующая предпочтения потребителей, определяющая спрос, состояние здоровья и квалификацию. Эти параметры определяют возможности экономического роста и его качество.

В то же время, сложившееся качество и образ жизни населения формируют условия для инноваций — определяют потребность в инновациях, возможности их тиражирования, использования, следовательно, в сильной степени обуславливают инновационный тип экономического роста. В экономической науке известен тезис Р. Пребиша¹, согласно которому научно-технический прогресс в развитых странах приводит

¹ См.: Словарь современной экономической теории. М.: Инфра-М, 1997. 393.

к росту реальной заработной платы и уровня жизни населения и исключает снижение цен на создаваемую продукцию. Относительно развивающихся стран наблюдается обратная динамика: реальная заработная плата не повышается, уровень жизни остается невысоким и не имеет устойчивой тенденции к росту, а цены на товары, особенно экспортируемые, имеют тенденцию к понижению относительно дорожающих импортируемых товаров, от которых зависит жизненный стандарт потребления данной развивающейся страны. Иными словами, формируется режим присвоения результатов научно-технического развития более богатыми и развитыми странами у менее богатых и менее развитых. Причиной становится неравноправие условий торговли, а также, и что самое главное, — различия в социальной структуре и исходных факторах социально-экономического и научно-технического развития. В связи с чем стимулировать инновации при имеющемся уровне национального дохода и его распределении возможно исключительно посредством повышения стоимости рабочей силы с постепенным ростом квалифицированного труда. При этом необходимо компенсировать риски широтой рынка, то есть созданием товарной массы на внутренних рынках, причем товарной массы отечественного производства. Безусловно, общий уровень национального дохода и инструменты его перераспределения определяют эффективность функционирования экономической системы и зададут стилистику социальных отношений, сформируют социальную структуру, которая и обозначит качество, образ жизни с соответствующим формированием мотиваций для действующих агентов.

Экономическая наука в XX в., опираясь и на труды С.Кузнецца, предложила несколько основополагающих подходов, описывающих поведение потребителя и на этой основе объясняющих возможности повышения качества жизни. К таким подходам можно отнести теорию Дж. Дьюзенберри (1948) — теорию поведения потребителя, в которой принята «гипотеза относительного дохода»; теорию жизненного цикла Модильяни-Эндоу, в которой текущее потребление является функцией потребления в предшествующие периоды, абсолютного и относительного дохода (1963); теорию постоянного дохода М. Фридмена (1957) — согласно которой норма потребления стабильна при сохранении богатства с поправкой на возможность наращивания потребления в будущем (*Kuznets 1946*). Математически это представляется таким образом (*Гайгер 1996*):

$$C = a Wr + c Y_1$$

$$a = 1/(N-T); c = (T_1 - T) / (N-T),$$

где: C — потребление, Wr — реальное богатство, c — предельная склонность к потреблению из трудового дохода; a — предельная склонность к потреблению из богатства; Y_1 — трудовой доход, N — число лет жизни, T — точка жизненного цикла агента, T_1 — общее число лет работы.

$$C = c_1 Y + c_2 Y_{-1},$$

где: c_1 — краткосрочная предельная склонность к потреблению, c_2 — долгосрочная; Y_{-1} — доход прошлого года.

Тем самым, данные модели связывают уровень потребления, реальное богатство, трудовой доход, число лет жизни и общее число лет трудовой деятельности агентов, предельную склонность к потреблению. Это дает возможность оценить общее состояние социальной системы, уровень ее развития. Однако распределительные и институциональные эффекты здесь явно не учитываются.

Качество жизни и социального развития определяется доступностью разнообразных социальных функций, а возникающую бедность в современном мире можно рассматривать не только как недостаточный доход на душу населения, но и как отсутствующие или исчезающие возможности. Богатство социальных отношений определя-

ется еще и временем его структурой. Если общество не умеет распорядиться временем либо имеет такую структуры затрат времени, что приоритет получают незначимые или не столь необходимые виды деятельности или операции, то отсталость такого общества и конкурентное отставание станет неотвратимым. Причина состоит в эффективном расходовании времени. Насколько оптимально используется время, настолько и более высокое качество жизни обнаруживается в обществе. Конечно, виды инструментальной свободы важны, согласно А. Сену (который построил свою концепцию экономики благосостояния вокруг видов инструментальной свободы), но они не являются достаточными условиями формирования качества и образа жизни, достижения необходимых параметров социального благополучия и устроенности жизни. Важность приобретает организация функционирования социальных секторов, системы правил, норм, ограничений, моделей взаимодействия, координации и управления. Известны конструкции в экономической теории, как болезнь цен У. Баумоля, якобы описывающая функционирование социальных секторов и сводимая к тому, что в отдельных отраслях издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт, не совсем корректно описывает сектор здравоохранения, да и образовательную систему. Согласно данному эффекту, платежеспособный спрос на продукты сдерживается относительно невысокой активностью индивидуальных потребностей в этих благах, а спрос как будто отстает от возрастающих издержек производства и не позволяет переложить эти издержки на потребителя. Утверждать, что потребность в здоровье как благе невысока, по меньшей мере, самонадеянно. Представляется, что существо проблемы сводится не к соотношению роста издержек и цен (некоему запаздыванию), что по существу одно и то же, а к тому, что издержки, особенно капиталовложения в оборудование и препараты, если брать медицину, настолько велики, что они на начальных этапах ничем не могут быть компенсированы, а риски и отсутствие частного интереса являются дополнительным обоснованием отсутствия необходимого эффекта компенсации. Широта же спроса на здоровье не является фактором компенсации, поскольку действует эффект авансирования — сначала медицинская технология должна быть создана, затем апробирована и только потом растиражирована. Такое отклонение по данному эффекту даже применительно к социальным направлениям развития вызывает потребность оценки социальных инвестиций.

Особо хочется отметить, что институциональные изменения, являющиеся результатом технологического прогресса и управления, в сильной степени изменяют экономику и определяют стилистику развития и экономического роста. Более того, известные науке критерии благосостояния — В.Парето-эффективность, Н. Калдора-Дж. Хикса, Т. Ситовски, А. Бергсона, А. Сена (Сухарев 2009) — сформулированы для условий статики, когда институты не изменяются, но на практике изменение правил изменяет распределение дохода, изменяет характер обменов между агентами на микроуровне и не может не сказаться в макроэкономическом масштабе, включая результаты экономического роста — темп и качественные параметры.

2. ИЗМЕНЕНИЕ ИНСТИТУТОВ ВО ВРЕМЕНИ И ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Высокая скорость институциональных изменений и возникновение смешанной депрессии, то есть трансформационной, общекоњунктурной и спровоцированной схлопыванием финансового рынка, требует нетривиального подхода при разработке макроэкономической политики, учитывающего механизмы и эффекты введения новых институтов и реакции агентов, в том числе на институциональные модификации.

Чрезвычайно важны следующие вопросы: ввод новых институтов в период депрессии либо трансформация институтов как провокатор депрессии — обеспечат ли будущий рост? А ввод институтов в период роста — не станет ли тормозом этого роста?

Институты могут не только структурировать обмены, снижать издержки трансакций, но и увеличивать их, снижать, но и увеличивать издержки спецификации прав собственности. Иными словами, возможны такие явления, как дисфункция институтов, институциональная «чехарда», что провоцирует высокую степень дезорганизации системы и низкий уровень управляемости (Норт 1997).

Общественное развитие требует не только повышения степени удовлетворения основных потребностей всех членов общества, но и сокращения разницы между богатыми и бедными при невозрастающей нагрузке и издержках для экологических систем, при замещении поколений людей, обладающих более широкими умственными и творческими способностями и производительностью.

Неоклассики, игнорирующие влияние институтов в краткосрочном и среднем временном периоде, к тому же не учитывали эффект «размывания институционального действия» по шкале времени. Однако эта проблема не решена и в рамках институциональной школы. Более того, проблема скорости управляемых институциональных изменений становится определяющей в современной экономике.

Решение любой проблемы, будь то средствами институциональной экономической теории или неоклассики, на мой взгляд, предполагает некую последовательную логику действий:

- 1) необходимо выявить, установить закономерность, соотношение параметров либо влияние факторов на целевую функцию;
- 2) требуется обоснованно подтвердить факт такой зависимости и закономерности или соотношения — точно, чтобы это не вызывало сомнений;
- 3) необходимо понять, как инструменты государственной политики и какие из них в какой степени влияют на изменение этой закономерности, взаимосвязи, можно ли и нужно ли ее менять и до каких значений, не приведет ли это к негативному (ухудшающему) изменению иных взаимосвязей, закономерностей, моделей поведения агентов.

Если рассматривается короткий период $[t^1, t^2]$ и скорость институциональных изменений принять равной нулю $\frac{\partial I}{\partial t} = 0$, что говорит о полной стабильности институциональных структур, отсутствии трансформаций и мутаций, то очевидно пренебрежение институциональными изменениями, могущими быть в периоды $[t^1-1, t^2-1]$, $[t^1-2, t^2-2]$, $[t^1-3, t^2-3]$... $[t^1-n, t^2-n]$, оказывающими воздействие на функционирование экономики на интервале $[t^1, t^2]$. Не найдя аналитических приемов учесть историческое развитие в своих моделях, ортодоксия выработала механизмы экономической политики, так и не справившись с ними, она признала их нормой и приложила максимум усилий, чтобы обосновать объективные мотивы их существования. На каждом интервале использовались различные механизмы экономической политики, то есть приходилось оценивать новую реальность и модифицировать передаточный механизм. Следовательно, факт такого поведения представителей неоклассических школ указывает на мифический образ стабильности институтов в коротком периоде. Да, какие-то вкусы и привычки могут остаться неизменными, но это не говорит в пользу стабильности общего потенциала институциональных изменений I . Допустим, что тогда нужно принять два вероятных варианта — скорость изменений на отрезке $[t^1, t^2]$ постоянна, то есть изменения происходят по линейному закону (этот вариант наименее вероятен, и скорость изме-

няется согласно некоторой зависимости, то есть изменения происходят по нелинейному закону, что наиболее вероятно. Математически это имеет вид: 1) $\frac{\partial I}{\partial t} = L$; 2) $\frac{\partial I}{\partial t} = n(t)$.

Кроме того, существует критический порог скорости институциональных изменений, при достижении которого экономическая система не может нормально развиваться. В этот период практически ни один институт — вновь появившийся или старый — не функционирует в полную силу, то есть в соответствии с исходными целями. Институциональное качество экономической системы резко снижается. Еще одним важным условием, подтверждающим неправоту допущения о стабильности институтов на коротком временном интервале, выступает явление накопления информации от одного периода к другому, обусловленное появлением нового знания, опыта, навыков, способов на каждом отрезке.

Разумеется, если выбрать в качестве короткого интервала временной отрезок размером в несколько часов, то никакого прироста информации наверняка не произойдет. Однако такой отрезок не имеет серьезного значения при анализе развития экономических систем. Обычно под коротким интервалом понимается промежуток в один год, но за этот период информационные преобразования становятся ощутимыми и не учитывать их нельзя. В свою очередь, информация неотделима от понятия «институт», и в свою очередь является институтом. Для нее характерны все атрибуты института: информация живет самостоятельной жизнью, пронизывает все институциональные подсистемы общества, являясь аналогом нервных импульсов в человеческом организме, подобно тому, как деньги являются аналогом человеческой крови. Здесь возникает несколько важных проблем. Во-первых, потенциал институциональных изменений на отрезке $[t^1, t^2]$ будет определяться: $I = \int_{t^1}^{t^2} L dt$ или $I = \int_{t^1}^{t^2} n(t) dt$, что создает необходимость определения константы L и функции $n(t)$, задающих скорость институциональных изменений на выбранном временном интервале. Во-вторых, с какого интервала, отстоящего от рассматриваемого, считать институциональные воздействия на него пренебрежимо малыми. В-третьих, какой период времени в количественном отношении охватывается каждым интервалом. Кстати, стрела времени, в нашем случае, имеет равномерную разбивку, то есть все временные отрезки одинаковые и равны, например, одному году. Однако, что, если они будут охватывать три года? Тогда вид подынтегральной функции должен быть другим. С течением времени наблюдается старение различных объектов и процессов, происходит насыщение. Социальные отношения не составляют исключения. То же относится и к институтам.

Таким образом, на сравнительно длительных интервалах времени их поведение можно моделировать, используя логистические закономерности. Поддается ли информация логистическому моделированию — вопрос остается открытым. Доказать наличие эффектов насыщения информации возможно, однако ее появление и модификация в значительной степени случайны, что не может быть описано плавной логистой, хотя в границах интервала, охватываемого технологическим укладом, такие закономерности, связанные с изменением информационного потенциала, вполне обусловлены. Экономические кризисы обычно инспирируются различным сочетанием факторов, как, например, сменой преобладающего технологического уклада, ошибками национальной экономической политики, изменением мировой конъюнктуры. При этом наблюдается замедление темпов роста, ускорение инфляции, рост безработицы и снижение реальных доходов населения, однако, что касается информации в широком смысле, то никаких потерь не отмечается, наоборот, происходит ее структуризация, упорядочение, накопление новых сведений, в том

числе о кризисе, позволяющее подготовить базу для организации процесса экономического роста.

Итак, необходимо заключить, что посылка, провозглашающая относительную стабильность или неизменчивость институтов на коротких интервалах, это теоретическая уловка, предназначенная для облегчения анализа, но никак не соответствующая реальному положению дел; хотя в ряде моделей вполне правомерно предполагать институты стабильными, но в иных обстоятельствах и моделях необходимо открыто отказаться от такого допущения. И технологические изменения, и изменения в институтах в современной экономике, развивающейся с большой скоростью, являются факторами экономических изменений, которые можно наблюдать на относительно коротких или средних интервалах времени.

3. ЭЛЕМЕНТАРНАЯ МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ: КОРРЕКЦИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

Модель институциональных изменений покажем на примере шахматной игры, в которой участвуют гроссмейстер и «второразрядник». При прочих равных условиях, когда правила игры понятны и известны двум игрокам, вероятность, что победу одержит гроссмейстер, очень высока, поскольку он обладает большим уровнем подготовки, знания теории шахматной игры, большим опытом. Иными словами, если применить экономическую лексику, интеллектуальный капитал гроссмейстера значительно выше, чем у второразрядника. Однако, если в процессе игры будет происходить изменение правил игры, то вероятность победы гроссмейстера как общий результат игры, будет неуклонно сокращаться, зависеть от содержания и частоты изменения правил и, в конце концов, возможен вариант, когда эта вероятность станет равной нулю, то есть гроссмейстер не одержит победы (ничья) либо вообще проиграет партию игроку с заведомо более низкой величиной интеллектуального капитала — опыта и знаний шахматной игры.

Таким образом, при высокой частоте изменения правил гроссмейстер вполне может проиграть «второму разряду». Следовательно, знания, опыт, интеллектуальный капитал при высокой скорости институциональных изменений, как и при их непродуманности, логической необоснованности (когда отсутствует целесообразность и логическая — целевая — адекватность), теряют значение фактора производства и конкурентного соперничества, обесцениваются. Итогом является конкурентный выигрыш наиболее слабого агента, который, казалось бы, заведомо должен был проиграть при такой обеспеченности данным фактором. Данный эффект согласован с эффектом гиперселекции, известным в эволюционной экономике, но обеспечен как раз параметрами самих институциональных изменений. Тем самым, можно утверждать, что высокая скорость изменений в экономике — реорганизаций, модернизаций, введения новых правил, норм, законов — напрямую является антиинновационным фактором ее развития, поскольку создает условие непредсказуемого выигрыша для агента, который не мог, не был способен и не должен был в имеющейся на начальный момент системе правил такой выигрыш получить.

На рис. 1 представлена модель-схема эффекта шахматной игры. Конечно, экономистам должен быть интересен случай, когда при изменении правил игры выигрывает «второразрядник», поскольку выигрыш гроссмейстера вполне предсказуем за очевидным преимуществом по интеллектуальному капиталу (состояние здоровья игроков принимает равным, что, кстати, является очевидным модельным упрощением). Следовательно, необходимо рассматривать изменение правил, приносящее повышение

преимуществ для «второразрядника», т.е. R_v . В общем случае, это совсем не означает, что преимущества гроссмейстера в результате таких изменений должны обязательно сокращаться, то есть кривая R_g не обязательно является ниспадающей. Она может быть параллельной оси абсцисс либо иметь положительный наклон и пересекаться в точке N^* значительно правее по оси абсцисс. Это только расширит зону преимуществ гроссмейстера. По оси абсцисс отложено число изменений правил игры. Разумеется, у данной модели есть два серьезных допущения: 1) не оценивается содержание изменений и качественное ядро (это характерно и при аналогичных моделях спроса и предложения); 2) существует зависимость, которую отражают соответственно кривые R_g и R_v между числом изменений в единицу времени (частотой изменений) и преимуществами, которыми обладает «гроссмейстер» и «второразрядник». Будем считать, что изменения правил допускают рост преимуществ для «второразрядника», в противном случае его победа блокируется преимуществами гроссмейстера, которые невозможно преодолеть. При таких допущениях нужно указать, что однократное изменение правил, в зависимости от качества — содержания этого изменения, может сразу привести к поражению «гроссмейстера» либо всего несколько дискретных подобных изменений могут вызвать такой же результат. В таком случае ситуация не будет описываться обозначенными кривыми.

Преимущества «гроссмейстера» R_g
и «второразрядника» R_v

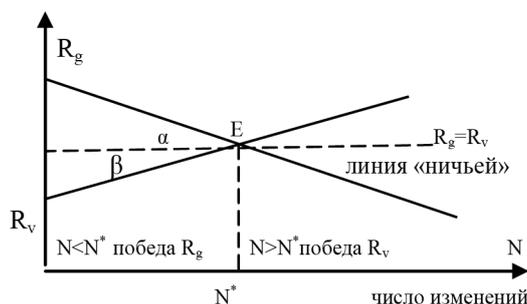


Рис. 1. Модель эффекта шахматной игры

При незначительном числе изменений правил игры, как видно на рисунке, преимущество «гроссмейстера» очевидно и заканчивается победой левее точки N^* , если правее этой точки — то победу одерживает «второразрядник», а в точке N^* имеем «ничью» в силу равенства преимуществ $R_g = R_v$. Под частотой изменений будем понимать число изменений правил игры, осуществляемое за период времени от начала игры до окончания в силу победы одного из игроков или объективной ничьей. Тогда, исходя из рисунка и введенных обозначений, можно записать:

$$\frac{\partial R_g}{\partial t} = \frac{\partial R_v}{\partial t} + (tg\alpha + tg\beta) \frac{\partial(N^* - N)}{\partial t}$$

Учитывая, что $N^* = \text{const}$, $\alpha \neq f(t)$ $\beta \neq f(t)$

$$\frac{\partial R_g}{\partial t} = \frac{\partial R_v}{\partial t} - (tg\alpha + tg\beta) \frac{\partial N}{\partial t} = \frac{\partial R_v}{\partial t} - n(tg\alpha + tg\beta), \text{ откуда } n = \frac{1}{tg\alpha + tg\beta} \left[\frac{\partial R_v}{\partial t} - \frac{\partial R_g}{\partial t} \right]$$

Если $R_g = 0$, тогда $\frac{\partial R_v}{\partial t} = (tg\alpha + tg\beta)n$, т.е. изменение преимущества «второразрядника» пропорционально частоте изменения правил игры, где коэффициентом про-

порциональности (k) является чувствительность преимуществ «гроссмейстера» и «второразрядника» к частоте изменения правил игры: $\frac{\partial R_v}{\partial t} = kn, k = (tg\alpha + tg\beta)$.

Как видим, институциональные изменения определяются:

- ❖ качеством (содержанием),
- ❖ скоростью (частотой),
- ❖ адаптационными возможностями агентов и институтов.

Скорость институциональных изменений на интервалах $[t_1 t_2]$, $[t_2 t_3]$, ... $[t_i t_n]$ — может быть своя, как и качество этих изменений. В связи с чем представляет трудность подбор функций $R_g = f(N)$ и $R_v = f(N)$, характеризующих изменение (распределение) выгод агентов при институциональных изменениях. Эти функции будут меняться не только в зависимости от скорости и качества институциональных изменений, а также адаптивных реакций агентов, но и в зависимости от времени. На каждом интервале может существовать своя зависимость. Чтобы установить эту функцию и получить $\frac{\partial R_g}{\partial t} = \frac{\partial f(N)}{\partial t} \frac{\partial N}{\partial t} = kn, n = \frac{\partial N}{\partial t}; k = \frac{\partial f(N)}{\partial t}$, необходимо прожить все время течения институциональных изменений, поскольку до того, пока это время не завершено, говорить о том, к чему приведут эти изменения, можно только условно, гипотетически. В этом и состоит основная сложность изучения институциональных изменений.

Институты могут быть нейтральны во влиянии на определенные параметры рассматриваемой экономической системы. Тогда институциональную нейтральность можно обозначить как ситуацию, когда институты не воздействуют на макроэкономические параметры системы (либо воздействие пренебрежимо мало) — совокупный спрос, предложение, сбережения, инвестиции, занятость. Институты, не охватываемые этой ситуацией, воздействуют на указанные параметры, изменяют структуру распределения созданного дохода между компонентами его использования. При эффекте «шахматной доски», институциональная нейтральность состоит в том, что, при изменении правил, выгоды гроссмейстера и «второразрядника» не изменяются, следовательно, и победу одержит гроссмейстер.

Если ввести потенциал институциональных изменений $I(t)$ — как способность системы осуществлять некоторое число изменений в единицу времени, то в модели примем, что изменение самого потенциала соответствует (равнозначно) скорости институциональных изменений. Тогда $\frac{\partial I}{\partial t} = n(t)$, $I = \int_1^2 n(t)dt = \int_1^2 [\frac{\partial R_v}{\partial t} - \frac{\partial R_g}{\partial t}] \frac{1}{k} dt = \frac{1}{k} [R_v - R_g]$. Иными словами, потенциал изменений будет определяться разницей выгод. Когда выгоды равны на линии «ничьей» потенциал изменений равен нулю, структура стабильна, измениться не может, потому что игра исчерпана. Если изменение соотношения выгод гроссмейстера и «второразрядника» таково, что величина $I < 0$, то выгоды гроссмейстера перевешивают выгоды «второразрядника», значит, институциональные изменения не дают того эффекта, который вытекает из поставленной начальной цели в рамках модели. В этом случае ввод новых правил или изменений действующих правил сопровождаются ростом дисфункциональности системы, что сохраняет неизменным исходное соотношение по выгодам и реализации способностей агентов. Если $I > 0$, то выгоды гроссмейстера тают с каждым активным действием и институциональным изменением, а «второразрядника» — возрастают. Институциональный потенциал положителен исходя из условий модели.

Опять следует указать, что содержание институциональных изменений экономические модели, к сожалению, не учитывают, так что для обеспечения победы агента с заведомо более низкими качествами может потребоваться всего одно или два изме-

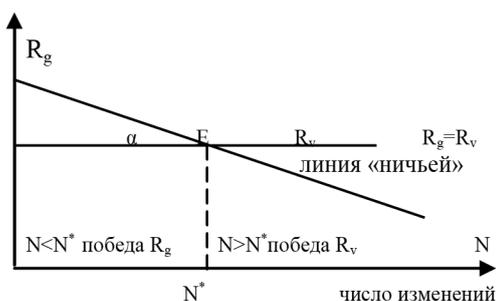
нения. К тому же институциональная нейтральность может означать, что изменения происходят и скорость их высока, но они не затрагивают изменения выгод одного и другого агента, значит и общего результата их соперничества. Возможен вариант, когда налицо картина «отрицательного отбора» и «нанесения ущерба» агенту с заведомо более высокими нравственными качествами от агента с морально низкими качествами, причем современные общественные институты никак не оберегают от подобного рода негативных воздействий.

Важно отметить, что эффект «шахматной доски» является хорошим примером отрицательного отбора при осуществлении управляемых институциональных изменений, причем интеллектуальный капитал в таких условиях не является гарантом конкурентной победы. Проиграть может тот агент, кто в иных обстоятельствах обязан выиграть по природе вещей и чей выигрыш закономерен. Безусловно, в модели предполагается, что затраты, связанные с осуществлением самих институциональных изменений не так велики, что позволит пока не вводить их при оценке уровня благосостояния системы. В общем случае, конечно, подобные затраты учитывать необходимо.

Выше была рассмотрена типовая модель, когда выгоды гроссмейстера сокращаются, выгоды «второразрядника» увеличиваются. Однако возможны следующие варианты функционирования системы:

- 1) выгоды гроссмейстера сокращаются, выгоды «второразрядника» неизменные, на том же уровне, либо выгоды гроссмейстера неизменны, а выгоды «второразрядника» увеличиваются при росте числа институциональных изменений в единицу времени;
- 2) выгоды гроссмейстера увеличиваются, при неизменных или сокращающихся выгодах «второразрядника»;
- 3) выгоды и гроссмейстера, и «второразрядника» растут или сокращаются одновременно.

Преимущества «гроссмейстера» R_g
и «второразрядника» R_v



Преимущества «гроссмейстера» R_g
и «второразрядника» R_v

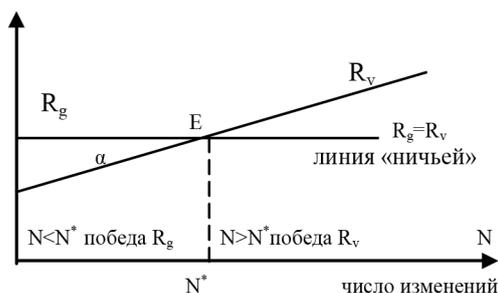


Рис. 2. Схема, отражающая модель по пункту 1

Математически изменение выгод по схемам рис. 2 примет следующий вид:

$$\frac{\partial R_g}{\partial t} = \frac{\partial R_v}{\partial t} + tg\alpha \frac{\partial(N^* - N)}{\partial t} = \frac{\partial R_v}{\partial t} - \frac{\partial N}{\partial t} tg\alpha$$

$$\frac{\partial R_g}{\partial t} = \frac{\partial R_v}{\partial t} - n(t)tg\alpha$$

Если выгода «второразрядника» нечувствительна к институциональным изменениям (ему все равно, меняются правила и как быстро, потому как главное контакт с гроссмейстером, а не итог игры), то при сокращении выгоды гроссмейстера с некоторого значения скорости институциональных изменений будет наблюдаться проигрыш последнего (см. рис. 2, верхний график). При нечувствительности выгоды гроссмейстера к институциональным изменениям, выгода второразрядника может возрастать, если изменения по содержанию этому способствуют, тогда с некоторого числа изменений N^* (рис. 2, нижний график), победу одержит также «второразрядник».

Что касается пункта 2, когда выгоды гроссмейстера увеличиваются при неизменных или сокращающихся выгодах «второразрядника», то ситуация описывается победой гроссмейстера и графически принимает вид на рис.3. То же и при нечувствительности выгоды гроссмейстера (очень высок опыт и уровень приспособляемости к изменениям) к институциональным изменениям, когда выгода «второразрядника» будет сокращаться (см. нижний вариант на рис. 3.) Это усеченная или односторонняя институциональная нейтральность.

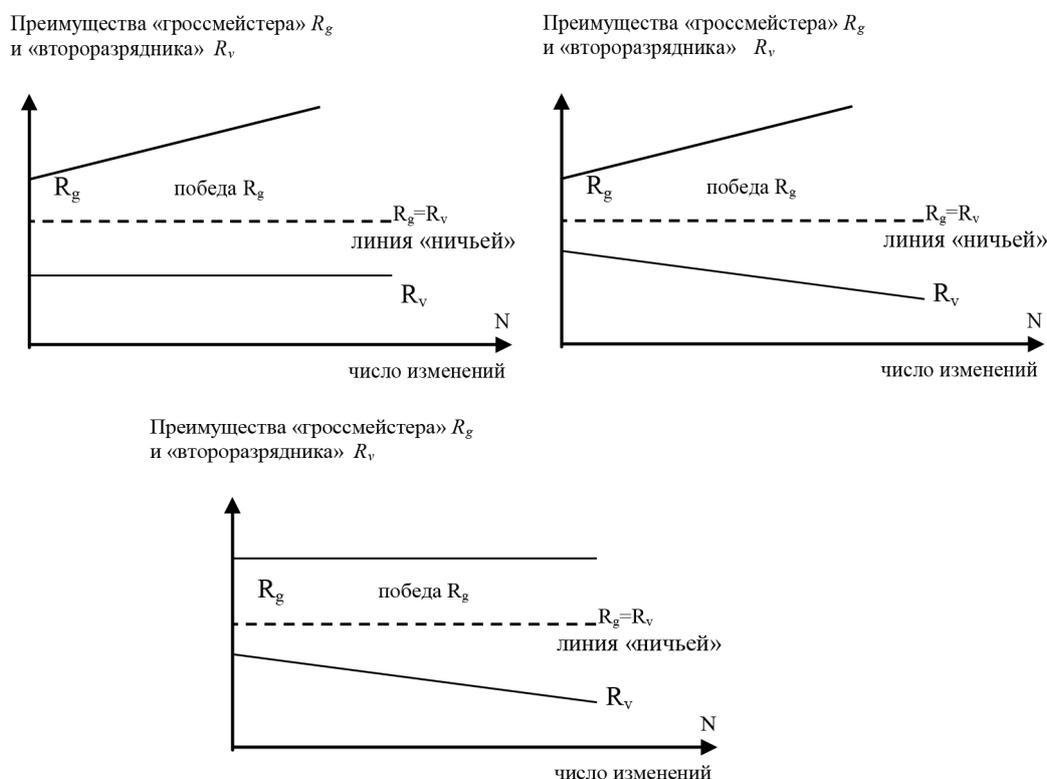
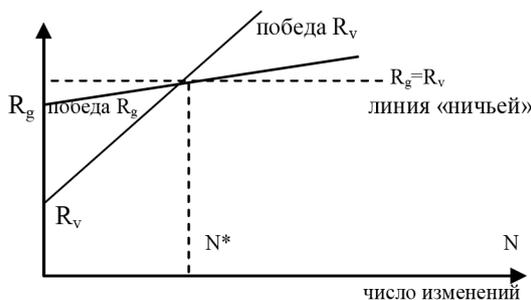


Рис. 3. Схема, отражающая ситуацию модели по пункту 2

Выгоды «второразрядника» могут не изменяться, если ему все равно, одержит он победу или проиграет, если считает, что игра с гроссмейстером уже почетна, то эти выгоды могут возрастать с ростом числа институциональных изменений в единицу

времени. Тогда общий результат будет зависеть от того, как быстро возрастают выгоды «второразрядника» и гроссмейстера. При возрастании выгод одного и другого агента и соответствующем содержании институциональных изменений и их скорости, возможна ситуация, что гроссмейстер все равно проиграет, несмотря на рост выгоды (см. рис. 4, верхний график).

Преимущества «гроссмейстера» R_g
и «второразрядника» R_v



Преимущества «гроссмейстера» R_g
и «второразрядника» R_v

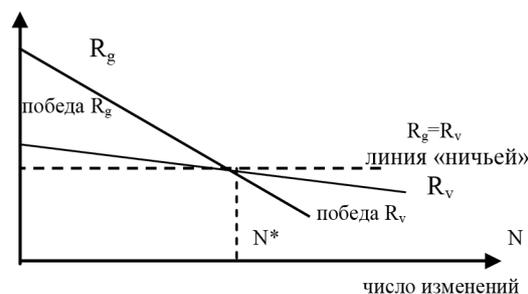


Рис. 4. Схема, отражающая ситуацию модели по пункту 3

Если с нарастанием числа институциональных изменений в единицу времени N сокращаются выгоды и гроссмейстера, и «второразрядника» (см. рис. 4, нижний график), то на участке левее N^* победу одерживает гроссмейстер, а правее — «второразрядник». Снижение выгод для одного и другого участника игры связано с тем, что оба они испытывают дискомфорт и неудовлетворенность игрой в связи с институциональными изменениями, необходимостью адаптации (приспособления) к ним, восприятия, что требует некоторых усилий, затрат, физических, моральных, умственных. Поэтому выгода и сокращается для обоих участников. Вместе с тем, соотношение выгод и качества этих изменений таково, что на одном участке гроссмейстер все-таки одержит закономерную победу, на другом — нет. Если влюбленность в игру как таковую настолько высока для двух игроков с заведомо различным интеллектуальным капиталом, что приносит большое удовлетворение, и им неважно, насколько происходит изменение правил в процессе игры, более того, игроки могут получать добавочный комфорт и приобретать интерес в связи с изменением этих правил, то будет наблюдаться рост выгод двух игроков. От соотношения скорости этого роста (угла наклона кривых), а также от содержания и частоты изменений, определится победа одного из них.

Если в игре принимают участие равнозначные по квалификации участники, например два гроссмейстера или два «второразрядника», то возможны те же исходы, которые здесь обозначены, только с той оговоркой, что реакция агента будет определяться не интеллектуальным капиталом, знаниями, опытом (ведь именно по этим параметрам агенты равны), а, в частности, состоянием здоровья, адаптационными свойствами, а

также тем, под чей ход, под чью стратегию и ключевую позицию будет осуществлено ключевое по значимости институциональное изменение. Функция запаса здоровья и функция квалификации, плюс к этому функция адаптации к игре, будут определять результат подобного взаимодействия.

Возникновение российского «финансового олигархата», быстрое обогащение торговцев и агентов сырьевых секторов, губительный для промышленности эффект ее приватизации — являются лучшими эмпирическими подтверждениями проведенного анализа. Выигрыш заведомо второразрядных агентов и проигрыш гроссмейстеров (инженеров, научных работников, учителей, врачей и др.) заметно изменил стимулы хозяйственной деятельности и жизни людей, мотивацию в рамках каждой профессии, перераспределил благосостояние. Управление может либо способствовать вовлечению интеллекта в производство и в принятие решений, либо, наоборот, не только не способствовать этому, но и просто ликвидировать соответствующие конкурентные преимущества, связанные с использованием интеллекта. Как правило, восстановить позиции либо не удастся в обозримой перспективе, либо удастся, но лишь в некотором масштабе. Сиюминутный характер управленческих решений, абсолютно не учитывающий стратегическую перспективу развития системы, наносит непоправимый, хотя и трудно различимый известными способами анализа, вред данной системе.

Институциональные изменения способны повлиять на благосостояние экономической системы. Этот аспект не учитывается в стандартной теории благосостояния, не отражается в критериях оценки благосостояния (*В. Парето-эффективности, Н. Калдора-Дж. Хикса, Т. Ситовски, А. Бергсона, А. Сена* и др.). Если уровень благосостояния системы «гроссмейстер–второразрядник» измерять суммарными выгодами, которые черпают агенты от участия в игре, то $U = R_g + R_v$. Выразив выгоды гроссмейстера R_g через выгоды «второразрядника» R_v , получим:

$$U = 2R_v + (tg\alpha + tg\beta)[N^* - N]$$

Изменение благосостояния будет:

$$\frac{\partial U}{\partial t} = 2 \frac{\partial R_v}{\partial t} - (tg\alpha + tg\beta) \frac{\partial N}{\partial t} = 2 \frac{\partial R_v}{\partial t} - kn(t),$$

где

$$k = (tg\alpha + tg\beta)$$

$$n(t) = \frac{\partial N}{\partial t}$$

Тем самым, изменение благосостояния зависит от двукратного изменения выгоды наименее обеспеченного ресурсом агента системы, от скорости изменений (чем выше скорость, тем меньше величина изменения благосостояния) и от величины уровня адаптации агентов, которая задается углами наклона кривых реакции — выгод R_g и R_v .

При односторонней институциональной нейтральности (рис. 2), получим:

$$\frac{\partial U}{\partial t} = 2 \frac{\partial R_v}{\partial t} - tg\alpha \frac{\partial N}{\partial t} = 2 \frac{\partial R_v}{\partial t} - n(t)tg\alpha.$$

Благосостояние экономической системы в данном случае будет складываться из благосостояния гроссмейстера и «второразрядника» $U = U_g + U_v$. Благосостояние гроссмейстера и «второразрядника» складывается из приобретаемых выгод и располагаемого интеллектуального капитала. Можно записать, что $U = R_g + R_v + IK_g + IK_v$, где $U_g = R_g + IK_g$, $U_v = R_v + IK_v$ — соответственно благосостояние гроссмейстера и «второразрядника». Как видим, есть часть благосостояния, которая зависит от изменения выгод двух агентов $U_r = R_g + R_v$, и часть благосостояния, которая не зависит от

выгод, а определяется целиком и полностью исходным интеллектуальным капиталом $U_s = IK_g + IK_v$. В модели можно считать, что интеллектуальный капитал за время игры не расходуется, то есть не уменьшается; а можно положить, что наращивается в ходе приобретения нового опыта или знания по итогам игры и соперничества, тогда данная часть благосостояния также будет наращиваться. Изменение этой части благосостояния не обязательно зависит от уровня и изменения выгод агента. Выгоды и гроссмейстера, и «второразрядника» могут сокращаться, но интеллектуальный капитал будет наращиваться, причем, если игра для «второразрядника» более полезна, то и наращивание интеллектуального капитала будет происходить на большую величину.

В случае, когда институциональные изменения не затрагивают условий накопления и расходования интеллектуального капитала, но приводят к уменьшению выгод гроссмейстера даже при тех же выгодах «второразрядника», то будет наблюдаться сокращение благосостояния системы. В результате интеллектуальный капитал гроссмейстера, который превосходит интеллектуальный капитал «второразрядника» $IK_g > IK_v$, не позволит гроссмейстеру одержать победу.

Согласно установленным в обществе правилам (стереотипам), выиграть должен гроссмейстер. Такой исход можно признать закономерным и эффективным. Если институциональные изменения разрушают эту установку, тогда результат не назовешь эффективным, причем общее благосостояние системы наверняка сократится. Следовательно, возникает институциональная неэффективность, которая сокращает благосостояние экономической системы. Почему вообще должен выигрывать более умный, талантливый, образованный, опытный? Ответ состоит в изменении уровня благосостояния, которое будет меньше в случае победы «второразрядника». Таким образом, данное обстоятельство уже формирует критерий оценки уровня общественного благосостояния. Условно говоря, институционально отвергается противоположный исход, то есть победа слабейшего агента не является оптимальным решением. Это в предположении, что интеллектуальный капитал слабейшего агента не увеличивается. Если IK_v в ходе игры приблизится к IK_g , то это, наравне с ростом выгод R_v может покрыть потери выгод для гроссмейстера R_g вместе с обесценением его интеллектуального ресурса. Важно отметить, что это обесценение во многом условное, потому что гроссмейстер вряд ли растерял свои знания и опыт. Произошло просто смещение относительной оценки, связанной с действием институтов, точнее, с институциональными изменениями. Сам же интеллектуальный капитал при этом не изменился, по крайней мере, на значимую величину.

Согласно И. Бентаму, цель максимизации благосостояния системы будет достигнута при максимизации суммы благосостояний (полезностей, выгод) агентов, составляющих эту систему. По Дж. Роулсу, максимизация благосостояния системы достигается при максимизации благосостояния агента, находящегося в наихудшем положении. Эти два критерия можно выразить так:

$$U \rightarrow \max(\text{по Бентаму})$$

$$U_v = R_v + IK_v \rightarrow \max(\text{по Роулсу})$$

Иными словами, институциональные изменения, обеспечивающие выигрыш «второразряднику», способствуют повышению общего благосостояния. Кстати, если благосостояние гроссмейстера при этом не будет сокращаться, то и по Бентаму будет наблюдаться повышение благосостояния, так как U_v есть часть U . Вместе с тем, стоит отметить, что в модели не фигурируют затраты на институциональные изменения, связи игроков с теми, кто и в чьих интересах меняет то или иное правило по содержанию и с той или иной частотой (скоростью). При увеличении числа «второразрядников»

в экономической системе и относительном обесценении интеллектуального капитала гроссмейстеров, вряд ли уместно говорить о повышении благосостояния системы, во всяком случае до тех пор, пока «второразрядники», получив выгоду от выигрыша, не задействуют ее на образовательные цели, чтобы достигнуть или приблизиться к уровню гроссмейстера. Абсолютно не факт, что устранение доминирования гроссмейстеров в экономике с усилением ведущей роли «второразрядников» повысит благосостояние общественной системы. Да, выгоды второразрядников возрастут, но интеллектуальный капитал гроссмейстеров не будет задействован, к тому же понизятся их выгоды. Общий результат будет определяться этим соотношением, а критерий Роулса, как и ряд других критериев оценки уровня благосостояния — Парето, Калдора-Хикса, Ситовски, мягко говоря, не вполне применимы, поскольку проектировались с допущением о невлинии институциональных изменений на благосостояние и поведение (выгоды) агентов.

На рис. 1 и 4 Парето-эффективное состояние системы — это точка равновесия, так как при движении из этой точки достигается ситуация, когда какому-то агенту относительно другого становится лучше — он выигрывает, но другому обязательно хуже, то есть он проигрывает. В этой точке $R_g = R_v$ и $U = 2R_v$. Таким образом, в данной точке по результату игры имеется «ничья», но уровень благосостояния не является максимальным, так как при $N < N^*$ функция $U > 2R_v$. При таком числе институциональных изменений в единицу времени, то есть скорости, N^* достигается Парето-оптимальный результат, при соответствующих наклонах кривых R_g и R_v , но не дающий наибольшего благосостояния системы.

При односторонней институциональной нейтральности (см. рис. 2) возможна ситуация, когда из точки N^* улучшается положение одного агента (рост выгоды) и не ухудшается положение другого. Значит, эта точка перестает быть точкой Парето-эффективности. Когда выгода одного агента не изменяется, а другого сокращается с ростом числа изменений (см. рис. 3 внизу), то институциональные изменения нежелательно осуществлять, они явно сократят благосостояние системы. Если выгода одного не изменяется, а у другого возрастает (см. рис. 3 слева), то изменения возможны и их скорость должна определяться потребной оценкой возрастания выгоды одного из агентов.

Критерий Калдора-Хикса будет уместен при институциональных изменениях, если станет допустимо осуществлять переход хода, что выступает неким аналогом компенсации, корректирующим выгоду. В ином варианте компенсация невозможна, если только не ввести модель возможности гонорара за победу, когда проигравший агент может поделиться гонораром победителя с побежденным агентом. Здесь возможен сговор, и модель приобретет совершенно иной ракурс. А критерий Ситовски должен, наоборот, наложить запрет на переход хода. На рис. 3 справа показана ситуация, когда выгода гроссмейстера возрастает от числа изменений, а «второразрядника» сокращается. При росте N сразу одному лишь гроссмейстеру становится лучше и одновременно «второразряднику» — хуже. Следовательно, в точке $N = 0$ имелось Парето-эффективное состояние, ибо отклонение от него, улучшающее состояние одного агента, происходит только с ухудшением состояния другого. Таким образом, данный случай говорит о том, что институциональные изменения не следует осуществлять. В принципе, общий пафос предлагаемой здесь модели, предполагает негативное влияние институциональных изменений на результат взаимодействия экономических агентов с неравным интеллектуальным капиталом.

Представленная и подробно рассмотренная модель институциональных изменений позволяет предъявить главные требования к экономической политике:

- a) скорость институциональных изменений (их частота) должна обеспечивать закономерный результат, который в экономике с преобладающими интерспецифическими ресурсами сводится к возвышению более образованного, опытного, знающего агента (обладателя интеллектуальным капиталом). Именно это условие является в плане проектирования стимулов инновационного типа экономического роста основным;
- b) содержательная сторона любых изменений должна предполагать оценку изменения благосостояния системы;
- c) конкуренция в экономической системе сильно зависит от характера и содержания институциональных изменений и основных влияющих на механизмы соперничества институтов, причем отрицательный отбор становится неотъемлемым элементом современной конкуренции, детерминированной институтами;
- d) институциональные изменения обладают свойством, сводимым к тому, что до тех пор, пока они не произошли, трудно оценить, в чем они состоят, потому что не совсем ясен результат, к которому они могут привести систему. Безусловно, это создает основные трудности в использовании моделей институциональных изменений, в получении таких моделей;
- e) выводы, которые получены на модели «гроссмейстер–второразрядник», возможно, не совсем корректно переносить на оценку приемлемой скорости институциональных изменений, касающихся целых секторов хозяйственной системы, хотя выявленная принципиальная закономерность, на мой взгляд, будет сохраняться: изменения институтов могут спровоцировать отрицательный отбор и снизить благосостояние экономической системы, вследствие чего необходимы специальные критерии в рамках разработки экономической политики, в рамках институционального планирования;
- f) институциональные изменения существенно могут повлиять на благосостояние экономической системы, причем ни один из известных классических критериев оценки уровня благосостояния не учитывает этого аспекта;
- g) получен парадоксальный результат, сводимый к тому, что победа «второразрядника», с одной стороны, является нарушением стереотипных (стандартных) институтов и связана с институциональной неэффективностью, обусловленной повышением скорости институциональных изменений при соответствующем их содержании; с другой стороны, согласно критерию Роулса, повышение благосостояния наиболее слабого (бедного) агента, увеличит и общественное благосостояние, а в данном случае благосостояние второразрядника увеличивается по причине победы и роста выгод R_v , причем интеллектуальный его капитал не изменяется IK_v . Интеллектуальный капитал гроссмейстера также никуда не исчез, остался таким же, а вот выгоды при проигрыше сократились. Тогда важно представлять, перетекли ли потери по выгоде у гроссмейстера и превратились в выгоду «второразрядника», либо нет. Это важно с позиции критерия Бентама о суммарном благосостоянии системы, поскольку, если такое «перетекание» возможно, то институциональные изменения приводят только лишь к перераспределению благосостояния, но могут вообще не сказаться на общем его уровне. Однако при затратах на сами институциональные изменения, потери в благосостоянии все-таки становятся существенными, плюс к тому и относительное обесценение интеллектуального потенциала гроссмейстера, что видоизменяет структуру стимулов в экономической системе.

Чрезвычайно важно отметить, что сами стандартные критерии оценки общественного благосостояния являются некими институциональными нормативами,

которые далеки от системного представления и видения уровня благосостояния и его изменения.

Если начальные уровни благосостояния взаимодействующих агентов известны, а термин благосостояние определен равнозначно по отношению ко всем агентам и разделяем ими, то улучшение благосостояния одного из них вне зависимости от того, на каком уровне шкалы благосостояния расположен этот агент, без ухудшения благосостояния других агентов, приводит к повышению общего уровня благосостояния.

Если институциональные изменения затронут базовые правила шахматной игры и поведения игроков, в частности, правило «не допускать перехода хода» и правило «прикоснулся к фигуре — должен ею же и сделать ход, если право хода у данного агента», либо же правило, как ходит и бьет фигура, то результат игры в случае равных по интеллектуальному капиталу партнеров будет равновероятен, зависеть от позиции, в которой начались интенсивные указанные изменения (они могут начаться не с первых ходов, а далее), иных факторов. Однако проигрыш одного гроссмейстера другому вряд ли даст потерю благосостояния системы, поскольку интеллектуальный капитал примерно одинаков для двух агентов, а выгоды от взаимодействия в рамках игры перераспределены — для одного обернувшись потерей, для другого выигрышем.

Таким образом, в краткосрочном периоде институциональные изменения имеют не меньшее значение, чем на длительных интервалах функционирования экономики. Они сразу корректируют вектор поведения агентов, их модель, реакцию, изменяют выгоды, основную экономическую пропорцию — соотношение получаемых выгод/ущерба при взаимодействии.

4. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: «ДОГОНЯЮЩАЯ», «ОПЕРЕЖАЮЩАЯ» И «СОГЛАСОВАННАЯ» СТРАТЕГИИ

По данным института всемирных наблюдений США, которые согласуются с данными докладов Римского клуба за ряд лет, положение в мировой экономике с точки зрения ресурсной обеспеченности, равенства доходов, экологической чистоты и конфликтов, не только не улучшается, но заметно ухудшалось как в течение 1990-х гг., так и в первом десятилетии 2000-х. Так, в 1990–2000-х гг. сократились пахотные земли под зерновыми, пастбища, орошаемые земли, леса, возросло число конфликтов в мире. Причем наравне с количественным ухудшением наблюдалось существенное снижение качества остающихся ресурсов, в частности, земель, ухудшение доступа (более глубокие скважины) к пресной воде, особенно в слаборазвитых странах и в Индии, открытие глубоких запасов нефти, что повышает затраты на добычу. Ко всему еще темпы исчерпания нефти и газа довольно значительные, поэтому в обозримой перспективе остро будет ощущаться проблема обеспечения экономических систем энергоносителями. Биотопливо не является панацеей, так как выращивание культур, из которых производится биотопливо, требует площадей, что негативно сказывается на состоянии земель, лесов и выступает альтернативными издержками для сельского хозяйства. Естественные источники энергии — солнце, ветер, приливы и отливы, энергия текущей и падающей воды — не могут удовлетворить имеющиеся потребности в энергии. В связи с этим возникает серьезный вопрос: как при сокращении ресурсов на душу населения, что является несомненным фактором современной жизни, достичь повышения жизненного уровня проживающих людей, да еще при условии увеличения их численности. Конечно, нужно заметить, что сокращение ресурсов на душу населения происходит не только вследствие роста населения, но и по причине роста населения, и сокращения самих ресурсов в ходе их безвозвратного потребления. В этом глобаль-

ном контексте, когда наблюдалось повышение цен на энергию и продовольствие, с вытекающим обеднением целых регионов мира, распространение новых технологий в силу научно-технического прогресса не решает глобальной проблемы. Более того, ресурсные ограничения воздвигают лимиты для использования достижений науки и техники. Однако страны пытаются применять стратегии догоняющего роста или опережающего развития с тем, чтобы приблизиться к стандарту потребления наиболее развитых государств. Данное стремление выражается и в переносе базовых институтов, отвечающих за развитие, которые не показывают, как правило, своей эффективности в иной социально-культурной среде, заимствовании технологий, обычно бывших в употреблении, а не самых современных, и т.д. Вместе с тем, если нагрузка на природу в связи со всем этим высока и только увеличивается, то насколько адекватна стратегия опережающего развития и догоняющего развития?

Критерием глобальной эффективности, исходя из приведенных положений, а также учитывая, что глобальная экономика развивается диспропорционально за счет истощения ресурсов и нанесения высокого ущерба экосистемам, что можно тоже рассматривать как вклад в истощение, поскольку ущерб обладает имманентным свойством невозможности полной компенсации, может стать следующее правило: каждое из живущих поколений должно обеспечивать положительное приращение «природного» потенциала и при формировании жизненного стандарта потребления нужно исходить из тех потребностей, которые могут удовлетворяться только за счет имеющихся ресурсов и агентов, с учетом допущения первой части критерия. Иными словами, потребность не может удовлетворяться за счет будущих поколений, природы, в ущерб другим агентам. Интеллектуальный потенциал, так называемая «экономика знаний» не являются своеобразной компенсацией ликвидации экосистем и истощения природных ресурсов, ухудшения их качества, поскольку все виды творческой деятельности человека вытекают и связаны с материально-вещественным производством, которое составляет основу для применения и наращивания знаний. Полагая, что потребности не могут удовлетворяться перечисленными выше способами, отметим, что функция социальной полезности в противном случае должна равняться нулю, а такие потребности не должны рассматриваться как предмет экономической науки — их просто в этих рамках не существует. Разумеется, задача не так проста, как кажется на первый взгляд, тем более, что изменить уже действующие капиталистические институты, определяющие нынешнюю функцию социальной полезности, не так просто. Однако, введя ряд простых обозначений, покажем: ресурс R (I — энергия) превращается в продукт (P), результатом чего являются загрязнения (Y). Географическое распределение ресурса по m — странам представляется вектором $R = \{R_1, R_2, \dots, R_m\}$, $R = \sum R_i$, а продукта по странам $P = \{P_1, P_2, \dots, P_m\}$, $P = \sum P_i$. Загрязнение, при прочих равных, не имеет границ, хотя, конечно, это допущение не совсем корректно, поскольку загрязнение земельных угодий и даже воды, несмотря на кругооборот веществ, тем не менее, от одного географического района к другому имеет свои отличия. Пусть r — природный ресурс на душу населения, g — жизненный стандарт (качество жизни, без учета качества функций) — доход (продукт) на душу населения, $S(t)$ — функция производительности, превращения ресурса в продукт, N — население глобальной системы, обозначение i — для отдельной страны, тогда:

$$r = \frac{R}{N}; g = \frac{P}{N} = \frac{\sum_{i=1}^m P_i}{N}$$

Реально для одних стран $g_j > g$ (относительно богатые страны), для других $g_i < g$ (относительно бедные страны). Или $P_j / N_j > P/N$ и $P_i / N_i < P/N$. Задача состоит в том,

чтобы увеличить g_i для отдельных стран до уровня жизненного стандарта P/N . При этом жизненный стандарт богатых будет все равно выше, то есть $P_j/N_j > P/N = P_i/N_i$.

Жизненный стандарт можно определить:

$$g = \frac{P}{N} = \frac{R(t)S(t)}{N(t)}; R(t) = r(t)N(t); g = r(t)S(t)$$

Таким образом, он зависит от величины ресурса на душу населения и функции переработки (производительности) этого ресурса. Если ресурсов на душу населения остается все меньше, тогда общий уровень качества жизни можно поддерживать только за счет технико-технологических изменений, увеличивающих функцию $s(t)$. Функция возможностей создания дохода (продукта) для i -ой страны примет вид:

$$P_i = \frac{R_i(t)}{N_i(t)} S_i(t)$$

Функция $S(t)$ сильно зависит от институциональных условий, инвестиций в образование и науку, исходного состояния фондовой базы экономической системы и производственной (технологической) эффективности. Когда существенно увеличивается функция $N(t)$ и сокращается функция $R(t)$ — истощаются ресурсы, чтобы сохранить $P(t)$ понадобится технологический прорыв. Одновременно, рост численности населения, даже с учетом замедления такого роста, резко может увеличить давление функции спроса в экономике, но, опять для системы с широкой ресурсной базой, это могло бы стимулировать развитие, включая и технологии, а при ограниченной или сокращающейся ресурсной базе это способствует только угнетенному состоянию системы. Высокий спрос остается без удовлетворения и дестабилизирует систему. Как показывает опыт африканских стран, возникает ситуация нехватки продовольствия и голода.

Взяв производную по времени «жизненного стандарта», получим выражение, связывающее скорости изменения g, P, N (соответственно $v_{g_i}, v_{P_i}, v_{N_i}$) для i -ой страны:

$$g - g_i \rightarrow \min dg/dt = dg_i/dt$$

$$v_{g_i} = \frac{1}{N_i(t)} v_{P_i} - \frac{1}{N_i^2(t)} P_i(t) v_{N_i} \quad \text{где: } v_{P_i} = dP_i(t)/dt, v_{N_i} = dN_i(t)/dt.$$

В точке экстремума мы имеем подобие малой и большой системы, так как изменение произведения ресурсообеспеченности на ресурсную производительность системы по времени для малой и большой системы одинаковы. Если такую задачу сформулировать для всех $i = 1...m$, где m — число стран, то получим многопараметрическую задачу оптимизации, которая при снижении $r(t)$ может быть решена за счет функции $s(t)$, а при $r(t) = 0$ не имеет решения, точнее решение тождественно нулю. Поэтому вид функции $s(t)$ должен быть такой, чтобы эта функция могла противостоять снижению $r(t)$, иными словами, $r(t)$ в общем виде должно зависеть от $s(t)$. Подбор этих функций может осуществляться только эмпирически на основе накопленных данных по мировой экономике и экономикам отдельных стран.

Пусть Q — разведанные, начальные запасы энергетических ресурсов. Пусть скорость исчерпания равна V_1 и не изменяется, а V_2 — скорость нахождения новых источников (запасов) энергии. Тогда за время T будет исчерпан запас $Q = V_1 T$. Откуда, время, через которое не будет ресурсов, равно $T = Q / V_1$. Это в предположении, что число живущих людей N_1 не меняется. Но за это время их число может увеличиться (либо теоретически уменьшиться) $N_2 = N_1 + V_N T$, где V_N — средняя скорость прироста населения (знак скорости означает увеличение или уменьшение населения). Можно записать выражение для объема ресурса, приходящегося на душу населения ко времени t :

$$r(t) = \frac{Q - V_1 t + V_2 t}{N_1 + V_N t}, \text{ или } g(t) = \frac{Q - V_1 t + V_2 t}{N_1 + V_N t} s(t)$$

Следовательно, качество жизни в экономической системе зависит от начального ресурса и величины населения, скорости истощения ресурса и возможностей по открытию и использованию новых ресурсов — либо расширению запасов использования известных ресурсов, и от производительной переработки ресурсов $s(t)$.

Процесс истощения ресурса и процесс открытия ресурса — два разнонаправленных процесса, происходящих с некой средней скоростью (исходим из того, что нам нужно найти ресурс, равный истощаемому количеству), которую представим: $V = 2 V_1 V_2 / (V_1 + V_2)$. Тогда время истощения $T = (Q - V_1 T + V_2 T) / V$. Подставив значение средней скорости, определим ориентировочно время до истощения ресурса в зависимости от соотношения скоростей истощения и нахождения нового ресурса. Окончательно получим:

$$T = \frac{Q}{V_2} \frac{[\frac{V_1}{V_2} + 1]}{[(\frac{V_1}{V_2})^2 + 2\frac{V_1}{V_2} - 1]}$$

Обозначим $x = V_1/V_2$ и $a = \frac{x+1}{x^2 + 2x - 1}$. Получим: $T = Q a / V_2$. При $V_1 = V_2$ $a = 1$ и $T = Q / V_1$.

$$T = a (Q / V_2) \quad Q = \text{const}, \quad V_2 = \text{const}$$

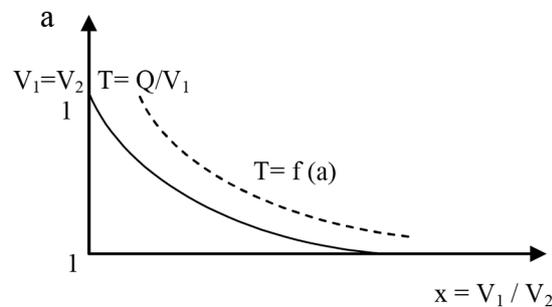


Рис. 5. Время истощения жизнеспособности экономической системы

Данный пример показывает, как будет уменьшаться срок истощения ресурсов при возрастании соотношения скоростей в предположении, что величины самих скоростей неизменяемые до момента истощения. Даже эта упрощенная постановка показывает, что такое подлинная эффективность экономической системы. Она, на мой взгляд, состоит в том, чтобы отодвигать срок истощения, то есть для данного соотношения скоростей сдвигать кривую на рис. 5 вправо и вверх (штриховая линия). Иным вариантом может стать обеспечение такой функции $s(t)$, чтобы она позволяла создавать замену i -му виду ресурса к моменту его истощения. Однако в таком случае, разумеется, заместитель не сможет заместить ресурс в системе кругооборота веществ, и экологические последствия, точнее их ликвидация, потребуют также дополнительных ресурсов.

Представляется важным отметить, что стратегия опережающего развития может и должна быть заменена стратегией согласованного развития мировой экономической системы, основной целью которой должно выступать сокращение диспропорций, не-

равенства, выравнивание скоростей развития, формирование совместных задач, изменение базовых институтов современного капитализма в сторону снижения доминирующей роли частной собственности на средства производства, социализации общественных отношений, интенсификации научно-технического прогресса и расширения условий для творческого развития человеческой личности, обеспечение широты образования.

ЛИТЕРАТУРА

Гайгер Л. (1996). Макроэкономическая теория и переходная экономика. М.: Инфра-М.

Клейнер Г.Б. (2004). Эволюция институциональных систем. М.: Наука.

Кузнец С. (2003). Современный экономический рост: результаты исследований и размышления // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. СПб: «Гуманистика».

Маевский В.И. (2003). О взаимоотношениях эволюционной теории и ортодоксии // *Вопросы экономики*. №11.

Макаров В.Л. (2003). Исчисление институтов // Пленарные доклады Всероссийского симпозиума по экономической теории. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: ФЭК «Начала».

Сухарев О.С. (2007). Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х т. М.: Экономика.

Сухарев О.С. (2009). Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика.

Kuznets, S. (1946). National Income, A Summary of Findings. N-Y: National Bureau of Economic Research.

ТЕНЕВЫЕ ПРАВИЛА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПОЛИТИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

БАРСУКОВА СВЕТЛАНА ЮРЬЕВНА,

доктор социологических наук, профессор,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: svbars@mail.ru

В статье осуществляется анализ коррупции с позиций теории Дж. Скотта, который рассматривал ее как политический процесс. Автор исследует особенности коррупции в современной России. Особое внимание уделяется анализу различных форм политического участия бизнеса, типов политической системы, электоральной коррупции. В статье исследуются причины теневых характера «политических инвестиций», который предполагает, что бизнес, не имеющий теневой составляющей, исключается из политического процесса. Автор делает вывод о том, что не имеет смысла обсуждать теневизацию бизнеса в России вне политического аспекта анализа.

Ключевые слова: теневая экономика; теневизация бизнеса; политический процесс; политические инвестиции.

The corruption is analyzed in the article in the network of the theory of J. Scott, who regarded it as a political process. The author examines the characteristics of corruption in modern Russia. Particular attention is paid to the analysis of various political participation forms of business, types of political systems, electoral corruption. The shadow-nature causes of the «political investment», which suggest that the business without a shadow component is excluded from the political process, are investigated in the article. The author concludes that it makes no sense to discuss shadowed business in Russia beyond the political analysis.

Keywords: shadow economy; shadowed business, political process; political investment.

Коды классификатора JEL: D73, E26, O17.

1. РОССИЙСКАЯ КОРРУПЦИЯ КАК ПОЛИТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

Почему в России чиновники коррумпированы? Множество причин, как правило, сводится к неэффективности управленческого аппарата, к неадекватности законов и к культурному противопоставлению закона и обычного права. Попробуем взглянуть на эту проблему с другой стороны и поразмышлять в рамках логики, предложенной современным английским экономистом-антропологом Джеймсом Скоттом (Скотт 2007). Суть его позиции сводится к утверждению: коррупция — это политический процесс.

Понимание власти и богатства как капиталов предписывает поиск каналов их взаимной конвертации. «Проницаемость» власти для богатства может быть вполне легальной. Официальная покупка английским мелкопоместным дворянином звания пэра в XVIII в. или финансирование политической партии в XXI в. — всего лишь разные каналы достижения экономической элитой политического влияния. Однако не всем эти каналы доступны. Скажем, этнические, религиозные, клановые и прочие основания могут ограничивать легальные пути вливания экономических капиталов во властные иерархии. Каналы политического влияния, заблокированные на «входе» в законода-

тельное пространство, неизбежно формируются на «выходе» из него, т.е. на стадии исполнения закона. *Политика как реальность — это реализация интересов экономических агентов не только в ходе принятия закона, но и на стадии его исполнения.* Последнее зачастую приобретает форму коррупции, которая является эффективным средством фактического изменения формальных правил. Скажем, утаивание от проверяющих органов истинных размеров пахотных земель ведет к такому же фактическому снижению налогов, что и изменение Налогового кодекса. Борьба за «правильный закон» с точки зрения фермера может быть более обременительной, чем откупные проверяющему чиновнику. Коррупция в данном случае обслуживает идею оптимизации издержек.

Коррупция «на выходе» из законодательного пространства. В этой логике разговор о масштабах коррупции в России трансформируется в вопрос о том, почему многие экономические агенты предпочитают политическое влияние не в ходе формирования закона, а на стадии его исполнения. Вопрос тем более интересный, что явных ответов в виде сохранившихся кастовых, сословных или гендерных ограничений представительства во власти в России нет.

Многообразие причин, по которым реакция на принятый закон выигрывает перед участием в его формировании, сводится к следующему.

Во-первых, множество субъектов с близкими экономическими интересами не тождественно формированию групп-интересов. Помимо дефицита организационных навыков сказывается мозаичность идентичностей, препятствующая совместным действиям. Характерный пример — частные застройщики подмосковных коттеджей. Практически все они используют труд мигрантов, преимущественно нелегальных. Держится эта система на регулярных поборах со стороны сельской милиции. Однако разобщенность застройщиков, отношение к поборам как к временным, высокая стоимость своего времени не ориентирует их на совместные действия по изменению миграционного законодательства. Однако, давая работу нелегалам, а взятки — милиционерам, застройщики де-факто изменяют миграционную политику России.

Во-вторых, в ситуации слабого принуждения к исполнению закона дешевле откупиться от «плохого» закона, чем вложиться в создание «хорошего»¹. Стало банальностью, что в России неадекватность законов компенсируется необязательностью их исполнения. Так, налоги велики, но эффективная ставка налогообложения — вполне посильная. Зазор порождает коррупцию налоговых органов, что можно расценивать как корректировку налоговой политики не путем принятия законов, а посредством реакции на их исполнение.

В-третьих, частая смена закона обесценивает усилия по его формированию. Частые законодательные новации, в свою очередь, свидетельствуют о неустойчивости выбранного экономического курса, о внутренней борьбе представителей власти, об отсутствии экспертизы принимаемых решений. Как правило, это характерно для переходных периодов. Когда в России правительства менялись чаще, чем игрушки у избалованного ребенка, трудно было ожидать от здравомыслящих предпринимателей открытого финансирования лоббистской практики, рациональнее было коррумтировать пространство деятельности.

В-четвертых, тактика «откупа» на стадии исполнения закона, безусловно, рациональна для групп, которые по каким-либо причинам стигматизированы в общественном сознании. Эти группы пытаются не привлекать внимания к своей деятельности,

¹ «Вполне вероятно, что на подкуп чиновников для исполнения благоприятных законов им (предпринимателям — С.Б.) придется потратить столько же, сколько на то, чтобы избежать исполнения неблагоприятных» (Скотт 2007, 34).

коррупционными схемами расширяя пространство возможностей. Открытое отстаивание своих интересов может вызвать разрушительные политические атаки более влиятельных групп. Например, этнические предприниматели в условиях недоброжелательного отношения «местного» населения и политизации темы миграции предпочитают уйти с публичной арены².

В результате в России для многих групп интересов уменьшение издержек достигается воздействием на закон на стадии его исполнения, что предполагает коррупцию исполнительной власти и органов государственного надзора. В этой логике антикоррупционная борьба должна «бить» не по следствиям, а по причинам, т.е. преодолеть неразвитость самосознания, усилить связь между законом и его исполнением, сократить миноритарные группы, исключенные из политического процесса. Согласитесь, в рамках антикоррупционной кампании этих задач не решить (и даже не поставить), что предопределяет ее безрезультативность.

Более того, даже если демократия достигнет логического предела и у всего движущегося появится возможность (и желание) публично отстаивать свои интересы, останется проблема их рейтинговой упорядоченности. Задвинутые в «конец списка» интересы предъявятся к реализации «с черного хода», т.е. поучаствуют в политическом процессе, коррумпируя исполнение закона. В этом смысле демократия — это не отмена коррупции, но создание возможностей использовать коррупционные разоблачения как орудие борьбы с политическими противниками.

Коррупция «на входе» в законодательное пространство. Коррупция «на входе» — это нелегальные способы влияния групп интересов на формирование законодательства. Техники используются самые разные: от банальной покупки избирательных голосов до теневого финансирования политических партий, от откатов членам правительства до проплаченного участия населения в митингах³. Фактически речь идет о транзакциях, позволяющих группам интересов обменивать материальные блага на решения законодательной власти. При этом деление таких транзакций на коррупционные и добропорядочные зависит исключительно от юридических норм участия бизнеса в политике. Скажем, взятка членам политсовета в обмен на место в партийном списке на предстоящих выборах — это коррупция. А финансирование партии под обещанное место в партийном списке — это легальная практика. Цель и даже размер транзакции, заметьте, может совпадать.

Дж. Скотт приводит пример Японии и Таиланда. Состоятельные бизнес-элиты Японии создали ассоциации, которые аккумулировали вклады фирм-участников в зависимости от их годового дохода и перечисляли на нужды Либеральной демократической партии. Партия, несомненно, реагировала на эту помощь в ходе законотворчества. В Таиланде же бизнес-элита состояла преимущественно из китайцев, которые на правах иностранцев не могли спонсировать политическую систему. Китайский бизнес реализовывал свой интерес, коррумпируя тайскую власть. Фактически Россия в диалоге власти и бизнеса выбирает путь между Японией и Таиландом.

И выбор этот имеет существенные ограничения. Во-первых, технологии избирательных кампаний эффективны только при наличии неучтенных средств; во-вторых, неучтенные средства экономически более дешевы, так как не облагаются налогом; в-третьих, политический климат удерживает от публичной финансовой поддержки оп-

² «Было бы глупо и даже самоубийственно для этих «отверженных» капиталистов стремиться к открытому влиянию с помощью организованных групп давления. Трезвый взгляд на свою собственность и цвет своей кожи побуждает их полагаться на взятки чиновникам, занимающим стратегические посты» (Скотт 2007, 35).

³ Объявление на заборе в г. Москве: «Участие в митингах и пикетах. Работа в вечернее время и выходные дни».

позиционных партий (*Барсукова и Звягинцев 2006, 110–121*). В результате мы имеем, используя образ В. Гельмана, «айсберг» политического финансирования.

Особенности коррупции в современной России. Анализ коррупции как политического процесса позволяет высказать суждения более широкого плана о российской динамике. Что же высвечивает коррупция, взятая как аналитическая перспектива?

1. *Привычное деление бизнеса на малый, средний и крупный дифференцирует фирмы по доступной им форме политического участия.* В данном случае важен не размер бизнеса сам по себе, а такие его «производные», как экономические возможности, способности к консолидации, организационные навыки лидеров, обзримость и устойчивость основных игроков и, что немаловажно, временной горизонт планов развития. По всем этим показателям крупный бизнес резко отличается от малого. Немногочисленные примеры консолидации малого бизнеса при более внимательном рассмотрении обычно оказываются инициативой отнюдь не предпринимателей. Тогда как крупный бизнес отметил последние годы бурным ассоциированием, втягивающим в свою воронку бизнес средний. Важно и то, что стабильному ядру крупного бизнеса противостоит бурная ротация мелких предпринимателей. В результате этих различий политическое участие малого бизнеса ограничено реакцией на предлагаемые условия, т.е. обильной и разнообразной коррупцией на стадии исполнения закона. Крупный бизнес пытается эти условия формировать, т.е. придавать решениям законодательной власти желаемую форму. В ход идут как легальные, так и теневые схемы работы. Если коррупция в среде малого бизнеса обслуживает идею выживания, то коррупция, практикуемая бизнесом крупным, повышает его прибыльность доступом к ресурсу власти.
2. *Тип политической системы не упраздняет коррупцию, но определяет пропорции интересов, защищаемых участием в политике «на входе» и «на выходе» законодательного процесса.* Соревновательная многопартийность создает инфраструктуру выражения интересов экономических агентов в ходе законотворчества. Речь идет о группах, достаточно консолидированных и финансово состоятельных, чтобы финансировать политическое продвижение своих интересов методами партийных батальонов. Не для всех эти возможности доступны, что означает сохранение групп, для которых единственной возможностью отстаивать свои интересы останется коррупция исполнительной власти и практика правоприменения. В этом смысле многопартийность не является панацеей против коррупции. «... Партийная система легитимирует отдельные модели влияния, которые могут проявляться лишь в форме коррупции при (нетрадиционной) бюрократии» (*Барсукова и Звягинцева 2006, 43*). Соревновательная многопартийность — это смещение центра переговоров власти и групп интересов на уровень формирования формальных институтов, тогда как любое директивное сокращение партийного представительства — это перевод переговоров власти и подданных в режим коррупционной деформализации законов на стадии их исполнения.
3. *Многопартийная демократия порождает электоральную коррупцию с той же очевидностью, что диктатура коррупцию бюрократическую.* Еще совсем недавно коррупционные схемы электоральных побед были рутинной для любого действующего политтехнолога. Борьба групп влияния за представительство в легислатурах не обходилась без подкупа членов избиркомов, осуществляющих «вброс» неиспользованных бюллетеней, без участия силовых структур в борьбе с политическими конкурентами и др. пропла-

ченными вариантами использования служебного положения. Заметим, что электоральная коррупция тем более распространена, чем более действия должностных лиц становятся объектом рыночного торга. Альтернативой торга является принуждение, физическое или административное. Первое оказывается криминалитетом, второе — действующей властью. Специфика переживаемого момента состоит в том, что использование должностных полномочий как ресурса электоральных побед все более становится производной административного, а не финансового влияния на ситуацию. И силовик, и председатель избиркома по-прежнему могут влиять (и влияют) на исходы выборов, но склонить их к соответствующим действиям с помощью взятки становится все сложнее. Место торга заменяет приказ (что не означает отсутствия подношений за его исполнение). В этом смысле сохранение декоративной многопартийности с predetermined результатом голосования означает сокращение электоральной коррупции и перенос борьбы на уровень административных согласований.

4. *Новые схемы влияния на законодательную власть характеризуются тем, что доступ к ним резко ограничен.* Пользуясь терминологией Дж. Скотта, в электоральном поле России мы имеем переход от «рыночной» к «местничковой» коррупции. Если «рыночная» коррупция означает влияние тех, кто может заплатить больше (не ограничиваясь, разумеется, денежными сделками), что дает преимущества финансовой элите, то «местничковая» коррупция «представляет собой договоренность, основанную на критериях происхождения и индивидуальных характеристик» (Барсукова и Звягинцева 2006, 39), т.е. доступна узкому кругу лиц. Политический проект федерального центра определяет спектр политических сил (и стоящих за ними групп влияния), допущенных к электоральной коррупции. Остальной части финансовой элиты, не прошедшей фильтр административных согласований, остается сконцентрироваться на правоприменении. Сокращение электоральной коррупции «уравновешивается» активизацией коррупции на уровне министерств и ведомств (проплаченное назначение на должность, откаты в обмен на размещение госконтрактов, победа в тендерах «своих» фирм и пр.). Дирижирование политического ландшафта неизбежно сопровождается коррумпированием правоприменения.
5. *Интенсивность эксплуатации коррупционного дискурса слабо связана с масштабом явления.* Последний доклад Общественной палаты говорит о росте коррупции в высших эшелонах власти. Так считают эксперты и простые люди. Им виднее. Выскажу лишь пару скептических замечаний. Самое удачное определение коррупции, из когда-либо встреченных мною: «Коррупция — это то, чем занимаюсь не я». Удаленность респондентов от верхних этажей управления многое объясняет. Учтем и то, что коррупция — уникальная объяснительная схема, доказываемая противоположными фактами. Коррупционные скандалы и их полное отсутствие — равно укрепляют уверенность в масштабности явления. Отсутствие коррупционных разоблачений, как это ни странно, только подтверждает мнение о коррумпированности «верхов» («Рука руку моет...»). В этой ситуации высокие экспертные оценки коррупции фиксируют не столько само явление, сколько веру в его реальность. Эти опросы показывают, насколько интенсивно эксплуатируется дискурс коррупции для объяснения происходящего в стране. Причин тому много. Видимо, образ «коррумпированной власти» как воплощение модели «захвата государства» бизнесом выполняет роль

дымовой завесы, скрывающей кардинальную смену курса на «захват бизнеса» государством. В новых условиях подношения бизнеса неверно трактовать в терминах коррупции, поскольку они системно встроены в единую властно-экономическую вертикаль нового порядка.

2. НОВЫЕ ВАРИАНТЫ ПРАВИЛ ВЗАИМОТНОШЕНИЙ ПОЛИТИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Причины «теневизации» российского бизнеса интересуют многих исследователей. Свидетельство тому — обилие публикаций на эту тему. Публикаций хороших и разных. При всем их разнообразии есть нечто общее, что их объединяет. Общий тон работ, посвященных бизнесу в России, сводится к молчаливому признанию того, что если в 1990-е гг. бизнес был обречен на тотальную «теневизацию» в силу заурядности транзакционных издержек легальности, а также многочисленных законодательных «дыр», то в начале 2000-х появляется надежда на выход из «тени». Эта надежда питается тем, что, с одной стороны, формальные институты становятся более взаимосогласованными и адекватными запросам практики, с другой стороны, растут прямые затраты и упущенная выгода от «теневизации» бизнеса. Появляются работы, заголовки которых смело выражают идею грядущей легализации.

Со временем становится ясно, что ждать придется долго. Рынок в очередной раз подвел исследователей. Чего же не учли?

На наш взгляд, не имеет смысла обсуждать теневизацию бизнеса в России вне политического аспекта анализа. В условиях фактической системы «власть-собственность» выводить «тень» исключительно из постулатов, завещанных либеральной парадигмой, бессмысленно. В стране, да и в мире, давно нет независимых собственно экономических или политических процессов. Что мы знаем о механизме их взаимопроникновения, о попытках экономики и политики разрушить институциональную грань, разделяющую эти сферы?

Подчеркну, что неисправимо устаревшими смотрятся попытки представить государство и рынок как «игру с нулевой суммой»: чем меньше государства, тем больше рынка, и наоборот. Эта «старая парадигма» (в терминологии Ф. Блока) обычно означает лишь количественную вариацию «вмешательства» государства в экономику. Сам термин «вмешательство» подчеркивает принципиальную автономность государства и рынка, которая нарушается агрессией чиновников. Между тем, более правильной представляется концепция «встроенной автономии» государства, которая признает его функциональную специфику, но подчеркивает качественное (институциональное) разнообразие ее реализации. То есть «новая парадигма» делает акцент на качественные аспекты диалога государства и рынка, причем параметры этих сущностей взаимопределяемы (Блок 2001). Каково государство, таков и рынок. И наоборот.

В этом методологическом контуре предлагаю рассмотреть причины теневизации российского бизнеса. Выход в политическое пространство задает новую перспективу анализа экономической «тени».

Теневизация бизнеса: выбор из одного варианта. Есть ли у бизнеса выбор — быть легальным или теневым? Наш ответ однозначен — «теневизация» крупного бизнеса в нынешних условиях безальтернативна. И дело не в качестве хозяйственного законодательства и не в особенностях системы ценностей российских бизнесменов. Речь идет о более сущностной специфике российского рынка. *Специфика российского рынка состоит в том, что товаром является власть. Остается добавить, что специфика власти как товара состоит в том, что она продается только в «теневом режиме».*

При всей циничности власти невозможно представить себе, скажем, открытый аукцион по продаже мест в правительстве. Это означает следующее: «захват власти» с помощью «политических инвестиций» предполагает исключительно теневые стратегии. Не имея теневых ресурсов, бизнес не способен покупать власть. Но может ли бизнес обойтись без «властного приобретения»?

Время удаленного от власти крупного бизнеса прошло. Насколько важно для бизнеса иметь хорошие отношения с властью, доказывает хотя бы тот факт, что только 10% госзакупок в нашей стране идет по тендерам, а 90% на реальный тендер не выставляется, распределяясь между «своими» фирмами. Речь идет о рынке госзакупок, объем которого составляет в России 800 млрд руб.⁴ Впрочем, победой в тендерах дело не ограничивается. Близость к власти означает для бизнеса:

- ◆ безнаказанность или минимальные наказания при нарушении хозяйственного законодательства;
- ◆ получение госзаказов, субсидий с нарушением конкурсных условий;
- ◆ выгодные схемы по «распиливанию» государственных средств за счет фиктивных работ;
- ◆ информационное сопровождение, в т.ч. упреждающего характера о готовящихся нововведениях;
- ◆ устранение конкурентов силами репрессивных органов;
- ◆ использование государственных ресурсов (финансовых, силовых, интеллектуальных и др.) для развития фирмы;
- ◆ приоритетный учет интересов фирмы при выработке законодательства.

Обреченность бизнеса, удаленного от власти, красочно иллюстрируют истории А. Быкова и Дж. Сороса. Трудно найти более различные персонажи. К тому же первый активно «инвестировал в политику», фактически приведя в губернаторское кресло А. Лебеда, другой демонстрировал аппаратный нейтралитет. Напомню, чем кончилось дело для них обоих.

Вышедший из повиновения Красноярский губернатор повел атаку на бывшего «спонсора». За внешне личностным конфликтом стоял интерес холдинга «Русал» к Красноярскому алюминиевому заводу (КраАЗу), блокирующий пакет акций которого принадлежал А. Быкову. Развязку этой истории знает вся страна: А. Быков попал под стражу и был выпущен только тогда, когда в результате дополнительной эмиссии акций КраАЗа доля собственности А. Быкова сократилась до символического размера (с 28% на момент ареста до 2% при выпуске на свободу) (Волков 2005, 331).

С Дж. Соросом вышло еще поучительнее. В 1997 г. консорциум «Мастком», львиную долю средств в который внес Дж. Сорос, приобрел пакет акций «Связьинвеста» (25% плюс одна акция). Цена сделки составила 1 млрд 875 млн долл. Затем капитализация «Связьинвеста» резко упала. Дж. Сорос продал свой пакет акций за 600 млн долл., т.е. убытки составили 1 250 млн. Трудно заподозрить команду Сороса в неумении вести бизнес. Или в необдуманности приобретений. Ситуация, когда ас бизнеса прогорает, а вчерашние комсомольские работники преуспевают, весьма поучительна. Просто «Связьинвест» купил «чужой» (да еще с наклонностями к демократическому мессионерству), и вот результат. Без властной «подкормки» в нашем климате крупный бизнес не плодоносит.

Для бизнеса власть представляет не политический интерес, а исключительно практический. За это бизнес критиковать бессмысленно — он зарабатывает деньги. «Захват власти» становится не просто желательным, но необходимым условием развития

⁴ Эти цифры прозвучали в публичном выступлении А. Лившица в клубе Bilingua. (<http://www.polit.ru/lectures/2004/12/02/livshitz.html>).

крупного бизнеса. А поскольку власть покупается исключительно в теневом формате, то крупный бизнес обречен на теневое аккумулирование средств. То есть выбор у бизнеса, конечно, есть. Но это выбор из одного варианта, поскольку власть — то благо, без которого развитие крупного бизнеса едва ли возможно.

Теневые «политические инвестиции» возможны в трех формах:

- 1) теневое лоббирование назначения на должность,
- 2) финансирование избирательных кампаний депутатов-одномандатников или покупка «проходных мест» в партийных списках за счет средств неучтенной экономической деятельности,
- 3) теневое финансирование текущей деятельности политических партий.

Власть как источник теневизации бизнеса. Если есть принуждение, т.е. субъект этого процесса. В предельно жесткой форме сформулируем тезис: *власть принуждает бизнес к «теневизации»*.

В отношениях власти и бизнеса в пореформенной России можно выделить три этапа:

- одноразовые коррупционные сделки,
- неформальные контрактные отношения предпринимателей и чиновников,
- «захват бизнеса» властью.

Эти стадии отличаются не только регулярностью и устойчивостью контактов предпринимателей и представителей власти. Логика эволюции состоит в переходе от вымогающей роли чиновничества (со ссылками на жену и детей) к встраиванию бизнеса в *единую властно-экономическую вертикаль* (со ссылками на национальные интересы). Конечно, отношения бизнеса и власти всегда были асимметричными, поскольку власть, пользуясь силовой и налоговой монополиями, устанавливает монополию административную, т.е. предлагает услуги (лицензирования, сертификации, регистрации и пр.), от которых нельзя отказаться. Однако формирование института «комиссаров» при юридически частном бизнесе — принципиально новая форма рентоориентированного поведения российской политической и хозяйственной власти.

Подчеркнем, что «захват бизнеса» лишь в малой степени обусловлен алчностью представителей власти. Для удовлетворения личных потребностей вполне подходит прежний формат коррупционных неформальных контрактов. Претензия власти контролировать финансовые потоки крупных экономических агентов имеет другую природу. Речь идет о стремлении сохранить власть в ее нынешнем виде, законсервировать политическую элиту «нового созыва». Для этого необходимо *контролировать политический процесс*, что стоит весьма недешево. Нужны средства для финансирования политических проектов, обеспечивающих победу разнообразных «партий власти» и поражение внесистемной оппозиции. В этом же ряду — политические проекты и финансирование формально независимых от государства структур, оказывающих значительное влияние на формирование идеологической составляющей развития.

Но поскольку самосохранение власти — цель недекларируемая, то официальные средства бюджета на это отпущены быть не могут. По крайней мере, в нужном количестве. Самым логичным выходом из создавшегося затруднения является формирование зависимости юридически свободного бизнеса от расположения власти. Для этого необходимо дать бизнесу увязнуть в «тени», а затем продемонстрировать решимость борьбы с «теневиками». И тогда «политические инвестиции» гарантированы, правда, вынужденного характера.

Еще совсем недавно «захват бизнеса» властью означал создание чиновниками и политиками «своих» фирм, через которые прокачивались государственные ресурсы, или, как

вариант, властные решения обменивались на долю собственности в бизнесе. Получателем ренты был индивид. *Принципиальная новизна состоит в погружении крупного бизнеса в «зону зависимости», что служит скорее корпоративным интересам политической элиты в самосохранении, нежели обогащению ее отдельных представителей*⁵.

В этой связи по-новому выглядит практика назначения губернаторов. Большинство губернаторов осталось на своих местах. Но отдельные случаи указывают на намерения федерального центра ограничить возможности финансово-промышленных группировок в «кадровом отборе». Красноречивый пример — назначение «внеолигархического» губернатора в Иркутской области, где сошлись интересы СУАЛа, «Интеррос», «Русала» и «Иркутскэнерго». Центр показал, кто в доме хозяин. И сделал это демонстративно, учитывая, что А. Тишанина (назначенного губернатора) не было в первоначальном списке полпреда Сибирского федерального округа А. Квашнина. Аналогично губернаторами Нижегородской, Калининградской областей и Алтайского края были назначены «варяги», что вызвало шок у местных деловых элит.

Теневая экономика служит финансовым донором теневой политики. Легальная экономика на эту роль не годится. Во-первых, как ее заставить? Во-вторых, она быстро обескровеет, не вынеся налогового бремени, дополненного «добровольными пожертвованиями» на политические проекты. Отсюда объектом постоянной заботы и опеки власти служит теневой бизнес. Его взращивают, документируя этапы роста (т.н. компромат)⁶. При этом власть сохраняет за собой право объявить «войну олигархам», что, с одной стороны, является потенциальным ресурсом электоральной поддержки, а с другой, поддерживает олигархов в состоянии поиска случая быть полезным власти. В предельно жестком виде ответ на вопрос — сможет ли российский бизнес «выйти из тени» — звучит следующим образом: его не выпустит из «тени» власть, теневой характер которой объективно нуждается в теневом бизнесе.

Теневой характер «политических инвестиций». Ошибочно мнение, что попытка бизнеса играть «в большую политику» (участие в выборах, спонсорство партий) является мотивом выхода из «тени». Дескать, «теневик» имеет политику в арсенале упущенных выгод, а «легал» — в ряду потенциальных возможностей. Все обстоит с точностью до наоборот: *бизнес, не имеющий теневой составляющей, исключается из политического процесса*, что связано с преобладающей ролью теневых финансов в избирательном процессе и партийном строительстве. Выборы депутатов-одномандатников или избрание по «партийным спискам» представляют собой предельно технологизированный механизм конвертации теневой экономики в легальные места в политической иерархии⁷. Как это происходит?

Начнем с того, что, по оценкам экспертов, официальный избирательный фонд кампании составляет, как правило, от 30 до 50% реального бюджета⁸. Оставшаяся часть

⁵ Пользуясь емким языком В. Пелевина, наш «консенсус элит» обеспечивается валовым национальным откатом. (<http://www.izvestia.ru/culture/article3003450>).

⁶ Существует специализированный журнал «Компромат. RU» (тираж 10000), посвящаемый той персоне, которую по тем или иным соображениям власти пора «выводить из игры». Скажем, в 2003 г. номер посвятили М. Ходорковскому (№ 15).

⁷ Используются результаты исследовательского проекта «Сращивание теневой экономики и теневой политики» (финансовая поддержка Научного фонда ГУ-ВШЭ). В качестве экспертов выступили политтехнологи, депутаты разных уровней законодательной власти, сотрудники аппаратов политических партий, предприниматели. Полный текст см.: (Барсукова 2006б).

⁸ В кампаниях по выборам глав исполнительной власти — губернаторов (пока их избирали) и мэров крупнейших городов — эта доля еще меньше. А уж о доле теневого «черного нала» в избирательной кампании Б.Н. Ельцина ходят легенды. Примерно та же ситуация отмечалась при выборах Президента Украины. По официальным данным расходы на выборы составили 1,5 млрд долл., а по неофициальным В. Янукович потратил около 3 млрд долл., В. Ющенко — около 2 млрд (Петров, Галимова и Озерова 2004).

покрывается неучтенными наличными средствами или, попросту говоря, «черным налом». Некоторые полагают, что причина тому — законодательные ограничения размеров избирательных фондов. Подобные ограничения действительно имеются, однако практически во всех избирательных кампаниях официальные расходы существенно ниже установленного законом предельного значения.

Но этим вклад теневого бизнеса не ограничивается. Значительная доля официального избирательного бюджета имеет теневую природу, правда, прикрытую нехитрыми манипуляциями. Так, поступления от физических лиц — это почти всегда все тот же «черный нал», который раздается сотрудникам предвыборных штабов или партийному активу, а затем перечисляется от их имени через Сбербанк на счет избирательного фонда.

Аналогичным образом средства, которые перечисляются со счетов юридических лиц, далеко не всегда реально выделены руководством соответствующих организаций. Зачастую заинтересованные лица, желающие остаться в тени, вручают наличные деньги руководству организации, согласившейся выступить в роли официального спонсора кампании. Затраты официальных спонсоров компенсируются (обычно — с лихвой) теневыми участниками выборного процесса. Часто используются подставные или «прокладочные» фирмы, ликвидация которых является широко распространенной административной услугой. В избирательные фонды широким потоком вливается неучтенная денежная масса, посредством разнообразных схем превращенная «черного нала» в добропорядочный «безнал» (см. рис. 1)⁹.

Меньше других заинтересована в подобных схемах «партия власти»: располагая административным ресурсом, она может принуждать предприятия перечислять в свой избирательный фонд легальные средства (прибыль после налогообложения). Во всех остальных случаях (а отчасти — и в случае «партии власти») выделяемые политическими инвесторами деньги сначала превращаются в «черный нал», затем передаются из рук в руки, включая фигуру партийного казначея, и только после этого попадают на избирательные счета либо на счета фондов, руководимых надежными партийными кадрами.

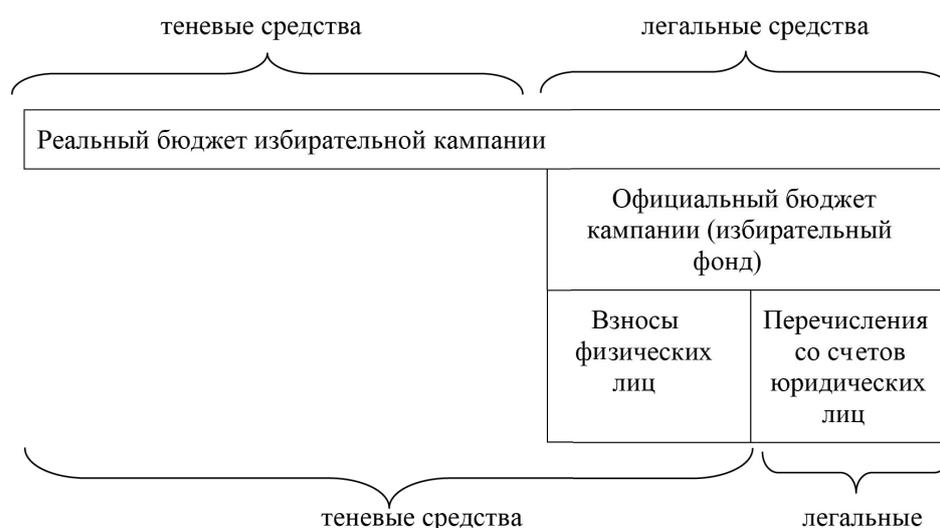


Рис. 1. Соотношение теневых и легальных финансов, используемых в избирательных кампаниях депутатов-одномандатников (верхние скобки показывают юридическое положение дел, нижние — фактическое)

⁹ Подробно эти схемы описаны в: (Барсукова и Звягинцев 2006).

Деятельность профессиональных исполнителей политических проектов — пример достаточно широкого и емкого рынка теневых услуг. Ни один политтехнолог или даже официально зарегистрированная политтехнологическая фирма не примут заказ на проведение избирательной кампании, пока не получит в качестве аванса, образно говоря, «чемодан денег». На большие кампании таких «чемоданов» нужно несколько.

Что характерно, стоимость избирательных кампаний неуклонно растет. И это при разговорах о том, что бизнес ощущает инвестиционный голод. Самые выгодные инвестиции делаются не в экономику, а в политику. Особенно это заметно по расценкам на выборы губернаторов (пока их избирали). Что за этим стоит? Довольно простая и нерадостная тенденция: увеличение возможностей губернатора и его команды вторгаться в экономическую деятельность (поэтому Центр и забрал эту роль себе).

Закономерен вопрос: почему политические инвесторы не вносят деньги в избирательный фонд легально, не утруждая себя сложными схемами? По мнению экспертов, подобные превращения, во-первых, *затрудняют отслеживание размера и источника финансирования политических проектов*. По тем или иным соображениям политический инвестор может избегать формального участия в политическом процессе. Отсюда простой вывод: спонсоры «партии власти» действуют более открыто, чем спонсоры оппозиции. Во-вторых, в результате таких превращений *удается существенно экономить*. Легально на избирательные цели перечисляется прибыль, оставшаяся после уплаты налогов. При использовании «схем» затраты составляют стоимость услуг обналичивающих и обезналичивающих контор (как правило, от 1 до 5%), что не идет ни в какое сравнение с величиной налогов.

Попробует теперь пошагово проследить схему мобилизации средств на проведение выборов. При выборах *«независимого» кандидата* эта схема выглядит следующим образом (см. рис. 2).

1. Политический инвестор концентрирует неучтенную наличную массу, обналичивая выведенные из собственного бизнеса средства и/или собирая наличность с зависимых от него структур. Если у зависимых структур наличных денег нет, используются описанные выше схемы обналичивания.
2. Собранные наличные средства передаются «подрядчику», который берется организовать кампанию (это может быть отдельный политтехнолог, специализирующаяся на выборах фирма или лицо, ответственное за их поиск).
3. «Подрядчик» оставляет часть средств в наличной форме, а часть обезналичивает для зачисления их в избирательный фонд. Из этого фонда будут осуществляться «белые» платежи. Оставшаяся наличность предназначена для оплаты услуг, не фиксируемых в официальном отчете о расходах кандидата.
4. Политический инвестор, а также зависимые от него структуры делают безналичные перечисления в избирательный фонд.

При избрании по партийным спискам схема несколько усложняется, не меняя при этом своего принципиального характера (см. рис. 3). Появляется фигура партийного казначея — человека, ведающего финансами партии. Часть полученных от инвестора денег он передает «подрядчику» (действия которого аналогичны описанным выше), а часть, используя надежную схему обезналичивания, переводит на счета аффилированных фондов или самой партии. С этих счетов безналичные деньги абсолютно легально пополняют фонд избирательной кампании.

Но выборами «политические инвестиции» не ограничиваются. Значительную роль играет финансирование партий. Сколько стоит жизнь партий? Есть две оценки: официальная (отчеты партий, сдаваемые в Минюст) и экспертная (опрос сотрудников

аппаратов партий и партийных казначеев). По нашим данным, реальные бюджеты партий значительно выше зафиксированных в отчетах, поданных в Минюст¹⁰.

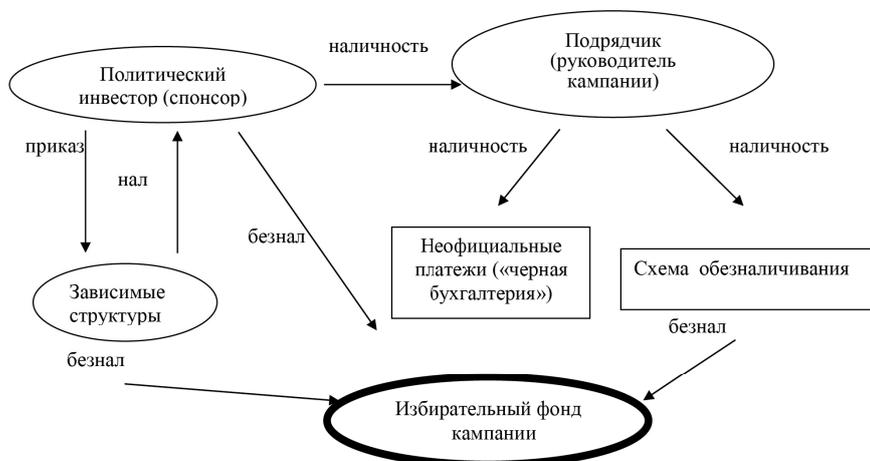


Рис. 2. Механизм мобилизации средств на избирательную кампанию «независимых» кандидатов



Рис. 3. Механизм мобилизации средств на избирательную кампанию кандидатов по партийным спискам

Разница реального и официального партийного бюджета покрывается «пожертвованиями» теневой экономики. И эта практика тотальная¹¹. Партии, на знаменах которых начертаны слова про диктатуру закона и транспарентность бизнеса, ничуть не менее других скрывают источники доходов и направления расходов.

¹⁰ Согласно официальной статистике, в 2003 г. бюджет «Единой России» составлял 1 млрд 17 млн руб. На этом фоне КПРФ и ЛДПР выглядят «бедными родственниками»: бюджет КПРФ — 112 млн, ЛДПР — 121 млн руб. Учитывая, что в 2003 г. проводились выборы в Государственную Думу, эти партийные бюджеты включают финансирование избирательных кампаний федерального уровня.

¹¹ Экспертные оценки ежегодных затрат на функционирование партий см.: (Барсукова и Звягинцев 2006).

В современной России тeneвая экономика и тeneвая политика неразрывно связаны. Они воспроизводят друг друга. Экономические агенты «теневируют» политику, покупая места во властной иерархии, продвигая своих людей на выборах и финансируя политические партии. В свою очередь, политика «теневирует» экономику, используя ее в качестве финансового источника реализации политических проектов. При этом речь идет не о сращивании тeneвой экономики и тeneвой политики как двух негативных, но автономных явлений, а об их взаимообусловленности. Тeneвая экономика и тeneвая политика не существуют в России порознь; они представляют собой две стороны единого процесса восстановления властной иерархии как основного принципа распределения экономических возможностей.

Новые правила взаимодействия власти и бизнеса: отмена выборов губернаторов. При Путине диалог бизнеса и власти принял новые формы, при которых первый стремительно теряет инициативу. Покажем это только на двух новациях: отказ от избрания губернаторов и переход к чисто пропорциональной системе выборов в Государственную Думу РФ¹².

С сентября 2004 г. в стране кардинально изменилась система формирования губернаторского корпуса. Суть изменения — переход от прямых выборов глав региональной исполнительной власти к утверждению местными законодательными собраниями кандидатур, предложенных президентом. Почему губернаторов стали назначать, отказавшись от выборов? За данным решением федерального центра, по-видимому, крылось стремление:

- ❖ сохранить сильных управленцев, у которых истек срок полномочий;
- ❖ избавиться от неэффективных руководителей регионов, не дожидаясь окончания формально установленного срока губернаторства;
- ❖ использовать губернаторский пост в политической игре¹³;
- ❖ обеспечить реализацию своего «кадрового проекта», обезопасить себя от сюрпризов, неизбежных при сохранении электоральной конкуренции¹⁴;
- ❖ снизить уровень коррупции в деятельности губернаторов¹⁵.

Отказ от прямых выборов губернаторов полностью вписывался в общий курс администрации Путина на укрепление «вертикали власти». Общественность довольно эмоционально отреагировала на такое новшество. Однако не отмена прямых выборов глав регионов составила суть перемен в положении региональной власти. Более существенно изменение *технологии контроля над губернаторами*.

Во-первых, губернаторы утратили ряд наиболее «прибыльных» своих полномочий (лицензирование тотализаторов и игорных заведений, региональные спецмарки на алкогольную продукцию, право «второго ключа» при выдаче лицензий на недропользование).

Во-вторых, была предусмотрена возможность установления в дотационных регионах режима кризисного (внешнего) экономического управления сроком на один год. Руководство подобных регионов лишалось права расходовать деньги из центрального

¹² Более подробно см.: (Барсукова 2006а).

¹³ Например, должности глав Нижегородской и Калининградской областей понадобились Кремлю, чтобы расколоть команду столичного мэра, соблазнив Г. Бооса и В. Шанцева губернаторскими креслами.

¹⁴ Выборы декабря 2004 г. в очередной раз показали, что избиратели не всегда голосуют так, как рассчитывает центр. В Псковской области победу одержал М. Кузнецов, хотя федеральная власть однозначно делала ставку на действующего губернатора Е. Михайлова (его публично поддержал полпред президента И. Клебанов и председатель Госдумы Б. Грызлов), а в Хабаровском крае был переизбран «опальный» В. Ишаев, выступивший с открытым письмом против готовящегося закона о монетизации льгот.

¹⁵ См.: Наделение полномочиями губернаторов: технология отбора региональных лидеров. Аналитический доклад. М. 2005.

бюджета без визы представителя Москвы и могло освободиться от финансовой «опеки» только при отказе от федеральных дотаций.

В-третьих, по инициативе Министерства регионального развития РФ запустили «паспортизацию» регионов, призванную обеспечить жесткий контроль над расходом федеральных средств региональными и местными властями. Содержащийся в таких «паспортах» полный реестр льготников региона исключал дальнейшие приписки. Кроме того, в «паспортах» были включены графы, напрямую информирующие центр о степени лояльности местной элиты (показатели по исполнению посланий президента).

Избранные в ходе прямых выборов местные лидеры обладали полномочиями, провоцирующими коррупционный торг с бизнесом. Подобная ситуация не устраивала центр не только потому, что стратегические альянсы региональной власти с бизнес-структурами были неустойчивыми и дестабилизировали обстановку на местах, но и потому, что они оставались вне контроля со стороны федеральных органов, ограничивая влияние Москвы в регионах. Отмена прямых выборов губернаторов означала, что поле для стратегических альянсов региональной власти и бизнеса заметно сократилось и оскудело¹⁶.

Таким образом, изменение положения губернаторов связано отнюдь не с изменением процедуры утверждения их в должности. До 1996 г. (при Б. Ельцине) губернаторов тоже назначали. Но тогда они были практически бесконтрольными «хозяевами» своих территорий, а сейчас превратились в обычных чиновников. Как справедливо отмечает В. Гельман, «нынешние главы исполнительной власти мало чем отличаются от первых секретарей обкомов КПСС советского периода» (*Гельман 2006, 102*).

Примечательна реакция бизнеса на эти кадровые перестановки. Стоило только губернатору впасть в немилость, как «приближенные» к нему бизнесмены начинали переводить свои капиталы в другие регионы либо переходили на сторону его оппонента. Впрочем, в ситуации смены власти некоторым удалось неплохо пожить: часть губернаторов, имевших невысокие шансы на переутверждение федеральным центром, пользуясь последними месяцами пребывания у власти, бросилась распродавать собственность региона коммерческим структурам. Так поступил, в частности, башкирский лидер М. Рахимов (хотя, как выяснилось, его опасения не имели под собой оснований и Москва пролонгировала его полномочия).

Изменение положения глав регионов не могло не отразиться на представлениях бизнес-структур о «рентабельности» выстраивания отношений с губернатором и стратегиях сращивания бизнеса и власти. Не секрет, что для крупного бизнеса «дружба» с губернаторами имела особое значение (*Туровский 2002; Лапина и Чирикова 2001*). Как известно, во второй половине 1990-х — начале 2000-х годов бизнес не жалел средств на поддержку желательных для себя кандидатов на губернаторских выборах (*Зубаревич 2005*). И на то были серьезные причины: во-первых, именно губернаторы обеспечивали привилегии крупного бизнеса в рамках неформальных договоренностей, во-вторых, для реализации своей социальной политики региональная власть широко прибегала к местным «источникам финансов». В этой ситуации борьба за «своего» губернатора означала борьбу за укрепление позиций и рационализацию издержек.

Отмена выборов губернаторов сделала взаимодействие крупного бизнеса и региональной власти «заложником» федеральных решений. Идея «социальной ответственности бизнеса», рожденная в федеральном центре, обернулась ростом

¹⁶ О том, что центр полон решимости взять под свой контроль руководство субъектов Федерации, свидетельствовало отстранение от должности корякского губернатора В. Логинова «за ненадлежащее исполнение своих обязанностей». Данный прецедент произвел сильное впечатление на губернаторский корпус, ибо с аналогичной формулировкой можно было уволить очень многих.

давления региональных властей на бизнес. К тому же, пытаясь оправдать доверие Кремля, губернаторы демонстративно наращивали социальные расходы. Сложилась парадоксальная ситуация: лишившиеся ряда властных полномочий, а тем самым и возможности «отблагодарить» бизнес, губернаторы все больше нуждались в социальной благотворительности с его стороны. Эволюция отношений крупного бизнеса и региональной власти в этих условиях многовариантна. Но в целом можно ожидать переориентацию бизнеса с диалога с губернаторами на участие в формировании региональных парламентов, а значит — и более плотное взаимодействие с партийными структурами в регионах.

Новые правила взаимодействия власти и бизнеса: изменение избирательной системы. В 2007 г. выборы в Государственную Думу РФ проходили по чисто пропорциональной системе. Смешанная электоральная формула использовалась только при формировании региональных ассамблей.

Напомню, что с 1993 г. на федеральном уровне действовала смешанная система выборов, при которой половина депутатов Госдумы избиралась по одномандатным округам, а другая — по партийным спискам. Данная система была призвана стимулировать становление партийной системы, и, по мнению экспертов, эту функцию она выполнила. Кроме того, со смешанной электоральной формулой связывали надежды на электоральный успех пропрезидентских объединений (эти ожидания оправдались далеко не полностью).

Что касается регионов, то вплоть до 2003 г. в большинстве из них законодательные собрания избиралась исключительно по мажоритарному принципу. Переход к смешанной системе выборов региональных ассамблей выглядел революционной мерой, на которую федеральный центр долго не решался, видимо опасаясь, что она будет на руку главным образом коммунистам как единственной партии, сохранившей региональную инфраструктуру. Против смешанных выборов выступали и губернаторы, ибо расширение партийной составляющей могло превратить региональные легислатуры в силу, способную бросить вызов исполнительной власти.

Однако с появлением сильной пропрезидентской партии центр настоял на введении в регионах смешанной формулы, дополнив утвердившуюся с конца 1980-х гг. мажоритарную систему выборами по партийным спискам. Данный шаг позволил ему «убить» сразу «двух зайцев»: ослабить позиции губернаторов и повысить влияние «партии власти» (партийные списки подтолкнули к вступлению в нее многих авторитетных в регионе лиц).

Но вернемся к выборам федерального уровня. В чем причина отказа от смешанной формулы? Доводы в пользу пропорциональной системы должны были быть очень вескими, ибо для ее ведения требовалось пойти наперекор желанию избирателей, ставя тем самым под сомнение легитимность будущей Государственной Думы. Рядовых избирателей, 2/3 которых высказываются за чисто мажоритарную систему, можно понять — «электоральный контракт» с конкретным депутатом выглядит более надежным, чем с партийным списком. У сторонников мажоритарной системы есть основания не доверять пропорциональным выборам. Ведь не секрет, что партийные списки нередко «протаскиваются» в парламент благодаря включению в них знаковых фигур, которые затем отказываются от депутатских мандатов. Предпринимались попытки законодательно запретить подобную практику, но «Единая Россия» заблокировала их. В результате из 225 «списочников», получивших мандаты в 2003 г., 96 (42%!) отсутствовали в избирательных бюллетенях. При переходе к чисто пропорциональной системе анонимность парламента может достичь катастрофических масштабов.

Однако власть неумолима: пропорциональной избирательной системе быть. Главные достоинства выборов по партийным спискам в глазах власти заключаются в том, что они обеспечивают высокую степень автономии лидеров партий от избирателей, тем самым открывая путь к внутриэлитным договоренностям, стимулируют партийное строительство, повышают контроль федерального центра над составом думской фракции «партии власти» и, главное, позволяют избавиться от одномандатников (Макаренко 2006).

В чем же провинились одномандатники? Казалось бы, опыт прошлых лет однозначно свидетельствует о том, что одномандатники прагматичны, тяготеют к центру и не доставляют особых хлопот. Однако у них есть очень серьезные, с точки зрения власти, недостатки. Во-первых, торг с ними приходится вести на индивидуальной основе и, соответственно, соблюдение достигнутых договоренностей не может гарантироваться партийным руководством. Во-вторых, что самое важное, они занимаются лоббированием в Государственной Думе интересов региональных элит, а также отдельных бизнес-структур (спонсировавших их избрание).

Одномандатников устранили как канал выражения не подконтрольной федеральному центру воли. По справедливому замечанию Б. Макаренко, отказ от мажоритарных выборов привел избирательную систему «в соответствие с моноцентрическим характером государственной власти» (Макаренко 2006, 100). На изъяны пропорциональной формулы (и негативное отношение к ней большинства избирателей) решили «закрыть глаза» ввиду ее способности ограничить региональный и экономический лоббизм.

Фактически речь идет о сужении спектра сил, влияющих на законодательную власть. У бизнеса отняли возможность «посылать за собственный счет» депутатов в Государственную Думу. Единственное, что ему остается, это добиваться мест в партийных списках. Но подобная деятельность требует не разовых вложений, а систематической финансовой поддержки партий (что повышает цену депутатского мандата), причем с проблематичным результатом — партийный список формируется федеральным политсоветом партии и утверждается на съезде, где всякое может произойти. И все же главным препятствием на пути лоббирования бизнесом своих интересов является резкое падение роли партий, не связанных с властью. Ведь переход на пропорциональную систему выборов был лишь очередным звеном в цепи мер, отсекающих от политической жизни силы, не получившие санкции Кремля (запрет на участие в выборах общественных организаций и блоков, повышение «заградительного» барьера и т.д.). Партии же, санкционированные властью, занимаются лоббированием только в пределах определенного ею круга вопросов.

Тем самым разрушаются наработанные механизмы сращивания бизнеса и политики. Концентрация власти в руках федерального центра, безусловно, препятствует «захвату государства» группами экономических интересов. Но это не равнозначно установлению режима «честной» конкуренции. Власть начинает обслуживать интересы подконтрольного себе бизнеса, обрекая «чужой» на поражение. Провозглашенный ею контроль над «стратегическими отраслями» означает, что политическое влияние как ресурс конкурентной борьбы остается только у избранных властью (порой помимо их воли) экономических агентов. По сути дела создается система связанных с центром общероссийских ФПГ, что ведет к превращению региональных рынков в вертикально интегрированные корпорации во главе с «Газпромом» (Гельман 2006, 102). Остальные бизнес-структуры утрачивают возможность лоббировать свои интересы в коридорах власти, что можно было бы приветствовать, не будь эта «удаленность бизнеса от власти» селективной.

ЛИТЕРАТУРА

Барсукова С. (2006а). Власть и бизнес: новые правила игры // *Политические исследования*. № 6.

Барсукова С.Ю. (2006б). Теневая экономика и теневая политика: механизм сращивания // Препринт WP4/2006/01. М.: ГУ-ВШЭ. (http://www.hse.ru/science/preprint/WP4_2006_01.pdf).

Барсукова С. и Звягинцев В. (2006). Механизм «политического инвестирования» или Как и зачем бизнес участвует в выборах и оплачивает партийную жизнь // *Политические исследования*. № 2. 110–121; *Интернет-журнал «Экономическая социология»*. Том 7. № 2. 8–22. (http://www.ecsoc.msses.ru/pdf/ecsoc_t7_n2.pdf).

Блок Ф. (2001). Роль государства в хозяйстве // *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики* / Сост. и науч. ред. В.В. Радаев. М.: РОС-СПЭН.

Волков В. (2005). Силовое предпринимательство: экономико-социологический анализ. М.: ГУ-ВШЭ.

Гельман В. (2006). Возращение Левиафана? Политика рецентрализации в современной России // *Политические исследования*. № 2.

Зубаревич Н.В. (2005). Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы. Аналитический доклад. М.

Лапина Н. и Чирикова А. (2001). Путинские реформы и потенциал влияния региональных элит. М.

Макаренко Б. (2006). Новый закон о выборах и эволюция режима // *Pro et contra*. № 1.

Наделение полномочиями губернаторов: технология отбора региональных лидеров. Аналитический доклад. М. 2005.

Петров Г., Галимова Н. и Озерова М. (2004). Переход Украины через майдан // *Московский комсомолец*. 23 ноября.

Скотт Дж. (2007). Анализ коррупции в развивающихся странах // *Борьба с ветряными мельницами? Социально-антропологический подход к исследованию коррупции*. / Сост. и отв. ред. И.Б. Олимпиева, О.В. Паченков. СПб.: Алетейя.

Туровский Р.Ф. (2002). Губернаторы и бизнес: история отношений // Макаренко Б.И.. (ред.) *Политика в регионах: губернаторы и группы влияния*. М.

ДОВЕРИЕ К ГОСУДАРСТВУ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

ВАХТИНА МАРГАРИТА АНАТОЛЬЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти,
e-mail: vahtina@tolgas.ru

В статье обосновывается позиция, что важную роль в повышении эффективности государства играет доверие к нему со стороны граждан. Выдвинуто положение, что институциональное доверие возникает в том случае, когда институты (в особенности государственные) устроены максимально эффективно и справедливо. В статье делается вывод о том, что необходимо создавать соответствующие условия для роста доверия к государству, которое в России остается на низком уровне. Эти условия касаются содержания правил, механизмов их выработки и принятия, устройства государственных организаций, а также личностей руководителей, осуществляющих управление от лица государства. Выдвигаются предложения, касающиеся критериев оценки уровня доверия к государству.

Ключевые слова: государство; доверие; институциональное доверие; межличностное доверие; справедливость правил; эффективное государство; уровень доверия к государству.

The position that an important role in the state improving has credibility with the citizens is substantiated in the article. Put forward the proposition that institutional trust arises when institutions (especially government) are arranged as efficiently and fairly. The author concludes that it is necessary to create appropriate conditions for the growth of confidence in the state, which remains low in Russia. These conditions relate to the content rules, mechanisms for their development and adoption, the mechanism of the government, as well as the identity of the managers who govern on behalf of the state. There are some proposals on the criteria for assessing the confidence level in the state.

Keywords: state; trust; institutional trust; interpersonal trust; fairness; rules; effective state; the confidence level in the state.

Коды классификатора JEL: B52, D61, D63, H53.

Вовлечение в экономический анализ доверительных отношений — одно из принципиальных различий между институциональной и неоклассической экономической теориями. О важности доверия все активнее говорят не только философы, социологи, политологи, но и экономисты. В последние годы растет внимание к этим вопросам и у отечественных авторов (Мильнер 1997; Радаев 1998; Ляско 2003)¹. Уже ни у кого не вызывает сомнения положение о том, что доверие играет важную роль в предотвращении угрозы оппортунизма, определяет характер кооперации, влияет на формы организаций и уровень трансакционных издержек. Доверие все чаще рассматривается в качестве важного фактора

¹ См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть I. Российские домохозяйства / Под редакцией Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 212. часть I. М.: Московский общественный научный фонд, 2010.

экономического развития (*Ляско 2003, 4*)². Особенное внимание ученые уделяют роли доверия в социально-экономических преобразованиях, связанных с переходом к рыночным отношениям, что позволяет лучше понять причины успехов и неудач стран с переходной экономикой. В зарубежной литературе по России часто недостаток доверия и разрушение социального капитала рассматриваются как важные причины неудач российских реформ (*Стиглиц 2001*). Состояние доверия выступает одним из условий того, к какого рода устройству придет конкретное общество, поэтому многие черты отечественного экономического устройства рассматриваются как следствие приспособления субъектов к дефициту доверия.

При всей важности проблемы анализ доверия и его конкретных видов, а также попытки определения уровня доверия наталкиваются на серьезные трудности. Они возникают из-за многоплановости природы доверия, междисциплинарности проблем, с которыми сталкивается любой исследователь, который анализирует эти вопросы. Немаловажное значение имеет и тот факт, что уровень доверия довольно сложно измерить и определить обычными экономическими методами, поэтому чаще всего исследователи, будь то социологи или экономисты, используют для этого данные социологических исследований.

Одним из наиболее сложных и важных видов доверия является доверие к институтам, и прежде всего, к государству. В первом приближении институциональное доверие можно охарактеризовать как обезличенное доверие в отношении официально установленных правил, норм и предписаний. Доверие к правилам проецируется на доверие к тем организациям, которые эти правила реализуют. В свою очередь, доверие к организациям может проецироваться на их руководителей.

Целью данной статьи является анализ институционального доверия, в структуре которого доверие к государству и организациям, его представляющим, играет ключевую роль. В силу опосредованной природы институционального доверия оно имеет свою специфику по сравнению с межличностным доверием, которое возникает между людьми. В статье под межличностным доверием понимается, прежде всего, доверие между лично незнакомыми людьми (в литературе по институционализму этот вид доверия получил название обобщенного, в отличие от персонифицированного). Выявляются взаимосвязи между этими двумя видами доверия, делается попытка определения основных параметров, по которым можно судить об уровне доверия к институтам.

Поскольку в случае с институциональным доверием оно оказывается не конкретным лицам, а дееспособности некоторой системы правил и организаций, которую эти лица представляют, то доверие к институтам нельзя без соответствующих оговорок назвать «доверием», так как доверительные отношения могут устанавливаться между *личностями* как центрами и моральными источниками самостоятельной волевой деятельности. В случае же с институциональным доверием приходится выходить за рамки лично-непосредственных отношений и переходить в сферу опосредованных, институционализированных отношений. Однако на этот счет можно назвать два контраргумента. Во-первых, институты, которые являются продуктом человеческой деятельности, сами становятся самостоятельными источниками действий и полноправными участниками процессов деятельности. Более того, со временем они могут превращаться в неких «суперсубъектов» (это приобретает особую значимость, если речь идет о государстве и правительстве), которые начинают выполнять не только созидательные, но и разрушительные для общества и отдельных людей функции. Во-вторых, институциональное доверие содержит в себе личностную компоненту, так как приходится доверять не только персонифицированным институтам — контрактам,

² См.: Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. М.: Изд-во «Экономика», 2005. 483.

законам и организациям, но и лицам, отвечающим за реализацию соответствующих правил, положений законодательства, будь то политики, чиновники (если речь идет о государстве), руководители коммерческих и некоммерческих организаций. Доверие к институтам — это опосредованная *человеческими отношениями* форма доверия. Поэтому в сложноорганизованном обществе, которое сплошь состоит из институтов и организаций, правомерно говорить об институциональном доверии как доверии к институтам, которые, с одной стороны, создаются самими людьми, а с другой, самым непосредственным образом влияют на содержание этих отношений. Институты могут стать реальным базисом для установления нравственно ответственных межличностных отношений, создания благоприятного климата диалогического общения, необходимого для успешной хозяйственной деятельности, организации справедливо устроенной и эффективной экономической системы. И наоборот, они могут подавлять человека, мешать нормальному и результативному хозяйственному процессу. При этом институты оказывают существенное влияние не только на характер межличностных отношений, но и на саму человеческую индивидуальность, на становление человека как полноценной личности в процессе трудовой деятельности. Когда общественно организованный труд предоставляет возможность работнику принимать самостоятельные решения, проявлять инициативу и брать на себя ответственность, то в процессе совместного труда в полной мере раскрывается его потенциал. В противном случае возникает риск деградации работника до уровня простого придатка машины (то, что К. Маркс в свое время квалифицировал как самоотчуждение человека в процессе труда) и превращения его в обезличенного субъекта. Как видно, в обществе, в котором есть институты (а это все сложноорганизованные общества) не все зависит от индивидуальной позиции субъектов, многое определяется устройством и активностью самих общественных (и экономических, в том числе) институтов, в систему которых встроены человеческие и хозяйственные отношения.

В силу вышеназванной специфики институционального доверия, к нему непросто напрямую отнести те характеристики, с которыми обычно связывают межличностное доверие, однако связь между тем и другим существует. Доверие между людьми (в нашем случае межличностное доверие) возникает в том случае, если совершаемые субъектами поступки понятны и ожидаемы для других, когда действия происходят по определенным установленным и принятым большинством правилам и нормам³. Если один человек доверяет другому (другим), то он ожидает благоприятного или, по крайней мере, недискриминационного поведения со стороны партнеров, при том, что такое поведение формально никак не контролируется (*Корнаи 2003, 5*). В этом плане доверие становится своего рода презумпцией добросовестности в отношении партнеров. Доверяющий полагается на то, что из его возможной уязвимости партнер не будет извлекать собственные выгоды и будет вести себя честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми и общепризнанными нормами и правилами. При этом в механизме доверия немалую роль играет то, что субъекты не просто формально принимают правила, но и хотят им следовать.

В случае с институциональным доверием (это касается в особенности доверия к государству) также немалую роль играет то, насколько субъекты «принимают» формально установленные нормы и правила и в какой степени они хотят им следовать. Это в одинаковой степени относится к отношению людей к институтам, организациям и лицам, которые ими руководят. В этой связи можно считать, что доверие к институтам определяется тем, насколько последние отвечают ожиданиям субъектов, то есть тем, как они устроены с точки зрения, во-первых, эффективности, а во-вторых, человек-

³ См.: Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 404.

ности (справедливости). Институциональное доверие возникает в случае, когда институты (в особенности государственные) устроены максимально эффективно и справедливо. Понимание этого в российской экономической литературе по институционализму имеется. В частности, авторы учебного пособия «Введение в институциональную экономику» под редакцией Д.С. Львова пишут: для того, чтобы доверие к институтам укреплялось, «необходимо реальное подтверждение того, что создаваемые институты работоспособны в условиях модернизируемой экономики и согласуются с массовыми представлениями о социальной справедливости»⁴.

Доверие к государству, таким образом, определяется двумя составляющими. Одна из них касается того, насколько государственные институты могут обеспечить эффективную хозяйственную деятельность (вне зависимости, касается ли это создания необходимых условий для действенной конкуренции, или участия самого государства в хозяйственном процессе). Вторая составляющая относится к справедливому устройству институтов (содержанию формально установленных правил, механизму их выработки и принятия, устройству организаций, и даже к личности руководителей, которые совершают те или иные действия от лица государства). Действительно, чтобы действующие государственные институты были результативными и обеспечивали должный с точки зрения главной цели экономики («экономики с человеческим лицом») результат, они должны, с одной стороны, в максимальной степени отвечать требованиям справедливого устройства, а с другой стороны, способствовать достижению максимальной экономической эффективности. Нельзя не отметить, что оба условия оказываются взаимосвязанными: без учета принципов экономической эффективности при определении государственной экономической политики нельзя добиться желаемого материального результата, который может обеспечивать повышение качества жизни людей; игнорирование же вопросов справедливости правил помешает добиться желаемой экономической эффективности. Графически вышесказанное можно выразить следующим образом (см. рис. 1).



Рис. 1. Круги институционального доверия

На графике изображены «круги доверия», которые, пересекаясь, дают нужный, с нашей точки зрения, результат. Доверие к институтам (и в частности, к государству, правительству) у людей может возникать только в том случае, если они устроены максимально эффективно и в должной степени отвечают критериям справедливого устройства. Речь может идти о содержании правил, механизме их выработки и принятия, отвечающем духу демократии, а также о руководителях, которые стоят во главе того или иного процесса или организации.

⁴ См.: Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. М.: Изд-во «Экономика», 2005. 495, 520.

Такая постановка вопроса лучше позволяет понять, что формальных действий, связанных с «внедрением» новых институтов, отвечающих (абстрактным) требованиям рыночной экономики и, возможно, хорошо зарекомендовавшим себя в других странах, может оказаться недостаточно. На эту проблему обращают внимание отечественные и зарубежные ученые, занимающиеся исследованием переходной экономики постсоциалистических стран. При том, что в этих странах (включая Россию) есть неплохие шансы принять соответствующее законодательство и другие меры регулирования, присущие рыночной экономике, основанной на современных типах демократии и частной собственности, этих действий может оказаться недостаточно для возникновения доверия к государству (при том, что эти меры следует рассматривать как необходимые) (*Корнаи 2003, 14*). Довольно часто двойственный характер доверия к институтам, и в частности, к государству, исследователи не замечают, это мешает разобраться и в теоретических, и в практических перипетиях, связанных с определением уровня и механизмов обеспечения институционального доверия. Сторона вопроса, связанная с обеспечением справедливости институционального устройства, оказывается оторванной от формальных норм и правил и следующих за ними юридических обязательств.

То же и с межличностным доверием, которое может обеспечиваться как формальной составляющей, так и взаимным признанием ценностей. Посредством только правовых норм, расчета и принуждения нельзя вызвать доверие между людьми, оно обеспечивается фундаментальными ценностями, групповыми установлениями, стандартами и корпоративными кодексами поведения. Кроме того, в вопросе о доверии важную роль играет фактор готовности субъекта по внутреннему убеждению следовать этим нормам. Не принижая роли законов, договоров, экономической целесообразности, построенной на расчете личных выгод и потерь, следует признать, что эти факторы являются необходимым, но отнюдь не достаточным базисом доверия и стабильности. Наиболее действенные ассоциации имеет под собой коллектив, объединенный общими ценностями. Членам таких коллективов не требуется детальная контрактно-правовая регламентация их отношений (хотя *определенная* контрактно-правовая регламентация всегда необходима). Когда существуют групповые ценности, то, как минимум, возникает доверие внутри группы; если речь идет о фундаментальных моральных ценностях, то можно говорить о существовании доверия в обществе, между всеми его членами, вне зависимости от того, являются ли они лично знакомыми людьми, объединенными какими-то личными связями или контактами, или не являются.

Вышеназванные аналогии предопределяют взаимозависимость и взаимообусловленность межличностного и институционального доверия. Ученые давно обращают внимание на особую связь между этими двумя видами доверия, и это не случайно. С одной стороны, высокий уровень межличностного доверия способствует такому устройству институтов, которое будет вызывать доверие к ним, с другой — институциональное доверие стимулирует доверие между людьми. Точно так же как на фоне кризиса доверия к существующим институтам снижается и общий уровень доверия. Действительно, если между людьми существует межличностное доверие, а формальный правовой механизм выстраивается с учетом требований справедливости и достижения эффективности, то трудно представить такое общество без доверия к институтам, которые сами субъекты и создают, а при определенных обстоятельствах реформируют, чтобы добиться лучшего результата. С другой стороны, доверие к институтам вряд ли может быть высоким в обществе, где между людьми нет полноценных доверительных отношений. Социологи подтверждают эти зависимости с помощью эмпирических наблюдений: в частности, они отмечают достаточно сильную положительную корреляцию между этими двумя видами доверия (*Сакаки, Латов, Ромашкина и Давыденко 2010, 100*).

Различные варианты соотношения доверия в различных формах (доверия между лично не знакомыми людьми и институционального доверия) позволяют ученым довольно емко описывать состояние рынка и общественных отношений. В нижеприведенной таблице, которая составлена по материалам А. Олейника, содержится описание состояния рынка и общественных отношений с учетом соотношения доверия в различных формах (Олейник 2001, 44)⁵.

Таблица 1

**Состояние рынка и общественных отношений
(с учетом соотношения доверия в различных формах).
Доверие между лично не знакомыми людьми**

	Высокое	Низкое
Высокое (институциональное доверие)	1. Оптимальный рынок. Общество обладает значительным социальным капиталом, а власть способствует его сохранению и воспроизводству	3. Сетевой рынок с участием госструктур. Общество не может функционировать самостоятельно, оно практически полностью зависит от власти
Низкое (институциональное доверие)	2. Сетевой рынок с минимальным участием государства. Общество существует автономно от власти	4. Отсутствие единого национального рынка (или рынок, основанный на только личном доверии) Социальные взаимодействия в обществе парализованы, власть не может контролировать ситуацию, координированные действия затруднены из-за взаимного недоверия

Как видно из таблицы, оптимальный рынок и общественные отношения, которые его характеризуют, имеют место только в том случае, когда в обществе сохраняется высокий уровень межличностного и институционального доверия. Для низкого уровня этих видов доверия характерны такие экономические отношения, при которых отсутствует единый национальный рынок, а отношения между экономическими субъектами строятся на основе исключительно личного доверия.

Наибольший интерес (в плане их неоднозначности) представляют квадраты 2 и 3, сочетающие высокий уровень одного вида доверия и низкий — другого. Исходя из взаимосвязей и взаимозависимостей, характеризующих межличностное и институциональное доверие, можно с уверенностью сказать, что состояние рынка, а также отношения между субъектами, описанные в квадратах 2 и 3, можно считать неустойчивыми. Во 2-м квадрате описано соотношение высокого уровня межличностного и низкого институционального доверия, который в теоретических моделях определяется как сетевой рынок с минимальным участием государства. Состояние этого квадрата, на наш взгляд, будет с неизбежностью стремиться к «оптимальному рынку», при котором общество обладает значительным социальным капиталом, а власть способствует его сохранению и воспроизводству. А вот сетевой рынок с участием госструктур, характерный для квадрата 3 будет иметь тенденцию движения к 4-му квадрату, для которого характерно «отсутствие единого национального рынка и рынок, основанный только на личном доверии», когда социальные взаимодействия в обществе парализованы, а власть не может контролировать ситуацию из-за взаимного недоверия. Сетевой рынок с участием госструктур в условиях низкого уровня межличностного доверия может опираться преимущественно на расчет или принуждение (а скорее, и на то и на другое). Доверие к государственным организациям, пра-

⁵ См.: Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 408.

вовым нормам и правилам, порожденным им, будет только у узкой группы лиц, которые, как правило, лично связаны с вышеназванными организациями или лично заинтересованы в существовании тех или иных правил.

Согласно исследованиям российских и зарубежных ученых, постсоветская Россия относится к числу стран с низким уровнем как межличностного, так и институционального доверия. Об уровне институционального доверия (с определенными оговорками) можно судить по данным опроса по проекту «*Trust Barometer-2007*», касающегося доверия к различным социальным (государственным и негосударственным) организациям, в частности: правительству, СМИ, бизнесу, некоммерческим организациям. Согласно этим исследованиям, подробно представленным в книге «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя» под редакцией Р.М. Нуреева, Россия по уровню доверия к правительству уступает многим развитым и развивающимся странам. В частности, уровень доверия к правительству в России находится на уровне 32%, в то время как в таких странах как Нидерланды, Швеция он соответственно составляет 66 и 57%. В Китае, Мексике и Индии уровень доверия к правительству составляет соответственно 78, 47 и 41%⁶.

Результаты вышеназванного исследования большинством специалистов были восприняты как низкая оценка институционального доверия в России. Средний показатель доверия россиян к национальным государственным, общественным, коммерческим организациям, СМИ и церкви составил 32%, в то время как в ЕС он составил 41%, в США — 48%.

Так как респондентами опроса «*Trust Barometer-2007*» были представители элиты, которые выделяются своими специфическими качествами и положением среди других слоев общества, то интерес могут представлять данные других социологических исследований, в частности, тех, которые были получены во время общероссийского опроса в 2009 г., где респондентами был более широкий круг лиц. Респонденты отвечали на вопрос о том, насколько они доверяют федеральному правительству, прессе, местному правительству, милиции, Государственной Думе, некоммерческим организациям. Индексы, характеризующие уровень доверия к каждому из социальных институтов, распределились следующим образом. Федеральному правительству полностью доверяет 12,1% респондентов, в чем-то доверяет 39,6%, не очень доверяет 29,6% и совсем не доверяет 11,5%. Что касается доверия представительным органам власти, то полностью доверяют Думе Российской Федерации 8,1% опрошенных, совсем не доверяют 20,4%, в чем-то доверяют 28,1%, не очень доверяют 33,6%. Милиции полностью доверяет только 8,1% респондентов; что касается муниципалитетов, то здесь ситуация аналогичная⁷.

Так как усредненный показатель доверия федеральному и местному правительству (включая тех, кто «полностью доверяет» и тех, кто «в чем-то доверяет») составил 47,8%, авторы опроса делают вывод о том, что рядовые россияне демонстрируют гораздо более высокий уровень доверия к высшей власти, нежели представители элитных групп, а поэтому в целом уровень доверия, в том числе институционального, в России скорее средний, чем низкий⁸. Представляется, что такие выводы делать преждевременно. Во-первых, это связано со сложностью самого феномена институцио-

⁶ См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть I. Российские домохозяйства / Под ред. Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 212. часть I. М.: Московский общественный научный фонд, 2010. 55.

⁷ См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть I. Российские домохозяйства / Под ред. Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 212. часть I. М.: Московский общественный научный фонд, 2010. 57.

⁸ Там же. 62.

нального доверия, оценка которого респондентами требует соответствующей подготовки и управленческого опыта, поэтому привлечение элиты в качестве респондентов к опросу по проекту «*Trust Barometer-2007*» об институциональном доверии может быть вполне оправданным и давать более объективную картину. Во-вторых, при оценке уровня доверия к правительству большинство респондентов склонны акцентировать внимание преимущественно на правовых, а особенно, силовых возможностях государственных органов, которые по сравнению, например, с органами местного самоуправления, и даже Государственной Думой РФ, более высоки. Именно этим, на наш взгляд, объясняется то, что по данным вышеназванного опроса демократическим институтам в России доверяют меньше всего: Думе — меньше, чем милиции, некоммерческим организациям (23,7%) — гораздо меньше, чем Думе. Получается своего рода парадокс: чем больше происходит процесс централизации, ущемления демократических институтов, тем может быть выше «доверие» к центральному правительству, что еще больше подталкивает к централизации. Наконец, третий аргумент: доверие к правительству (и другим государственным структурам) может подменяться у россиян доверием к конкретной личности, которая стоит во главе этой структуры. Такая позиция может подпитываться определенными ментальными установками, с одной стороны (Россия в этом смысле не исключение, а скорее наоборот), с другой — она может искусственно культивироваться. Но результат от этого не меняется — если личность «вызывает доверие», то такое доверие будет проецироваться на конкретный институт. Итак, в силу сложности отношений институционального доверия, оценка его уровня путем постановки прямолинейных вопросов по типу «Насколько Вы доверяете...?» может оказаться недостаточно точной. Представляется, что вопросы, задаваемые респондентам, должны касаться, прежде всего, восприятия населением конкретных результатов политики государства в различных областях деятельности. И хотя подобного рода вопросы могут оказаться сложными, именно они способны обеспечить более реалистичную картину уровня доверия к государственным институтам.

Уровень институционального доверия определяется и аналитическим путем посредством оценки эффективности институтов, их результативности. Используя объективные критерии оценки деятельности реального государства, можно более реально судить об уровне доверия к государственным институтам. В качестве таких критериев предлагается использовать отношение экономических субъектов к деньгам (особенно как средству хранения богатства), показатели налоговой дисциплины и объем вывоза из страны капитала⁹. В этой связи выводы о низком уровне институционального доверия в России подтверждаются данными о нарушениях налоговой дисциплины, о росте вывоза капитала, о низкой явке российских граждан на голосование (последнее является своеобразной формой политического протеста).

Таким образом, доверие к государству в России, что имеет немаловажное значение в деле повышения эффективности государственной экономической политики, остается на достаточно низком уровне. Это сдерживает позитивные экономические преобразования, мешает реализации намеченных правительством планов, связанных с ростом качества жизни людей. Чтобы задействовать этот важный рычаг в развитии любого общества, необходимо активизировать теоретические исследования в данном направлении, обеспечивать соответствующий доступ ученых к информации, что позволит давать объективные оценки уровня институционального доверия, делать более точные прогнозы и строить реальные планы, направленные на улучшение социально-экономической ситуации в стране.

⁹ См.: Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 573.

ЛИТЕРАТУРА

- Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 2005.
- Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005.
- Корнаи Я. (2003). Честность и доверие в переходной экономике // *Вопросы экономики*. № 3.
- Ляско А. (2003). Доверие и транзакционные издержки // *Вопросы экономики*. № 11.
- Мильнер Б.З. (1997). Фактор доверия при проведении экономических реформ // *Вопросы экономики*. № 1. 11.
- Олейник А.Н. (2001). «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // *Политические исследования*. № 2.
- Радаев В. (1998). Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий.
- Сасаки М., Латов Ю., Ромашкина Г. и Давыденко В. (2010). Доверие в современной России // *Вопросы экономики*. № 2.
- Стиглиц Дж. (2001). Quis custodiet ipsos custodies? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку // *Экономическая наука современной России*. № 4.
- Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть I. Российские домохозяйства / Под ред. Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 212. Ч. I. М.: Московский общественный научный фонд, 2010.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА КАДРОВ НАУЧНОГО СООБЩЕСТВА (размышления над федеральной целевой программой «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»)

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

*доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
e-mail: latov@mail.ru*

Изучение состояния научных и научно-педагогических кадров как форм человеческого капитала постсоветской России показывает, что в целом ситуацию можно оценить как умеренно негативную. Принятая в 2008 г. ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы» демонстрирует как озабоченность правительства ситуацией воспроизводства кадров научного сообщества, так и существенные недостатки в понимании объективно существующих проблем. В Программе некоторые целевые показатели определены неверно и пропущены некоторые принципиально важные целевые индикаторы (в частности, не отражены проблемы огосударствления науки и «столицецентризма» в размещении научных центров).

Ключевые слова: кадровая политика; человеческий капитал; научные кадры; государственное планирование.

The study of the scientific and pedagogical staff states as forms of human capital in post-Soviet Russia shows that in general the situation can be assessed as moderately negative. Adopted in 2008, the Federal Program «Scientific and scientific-pedagogical personnel of innovative Russia in 2009–2013» shows the concern of the government by the personnel reproduction problem if the scientific community, as well as significant deficiencies in the understanding of objectively existing problems. In the program several targets isn't identified correctly and some important indicators are missed (in particular, are not reflected the nationalization problems of science and the «capital-centrism» in the placement of research centers).

Keywords: human resources policy; human capital; scientific personnel; state planning.

Коды классификатора JEL: B52, E24, J24, O31.

1. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО НАУЧНОГО СООБЩЕСТВА

Развитие России как современного государства, хотя бы приблизительно сопоставимого по уровню развития и по степени влияния с развитыми странами «Большой восьмерки», требует приоритетного развития наукоемкого производства. «Встраивание» России в современный мировой рынок высокотехнологических товаров ослож-

нено тем, что в 1990-е гг. наследие советской науки (которая и сама по себе не во всем соответствовала современным стандартам) оказалось в значительной степени потеряно. Советская наука находилась полностью на государственном обеспечении, поэтому резкое сокращение государственного финансирования привело к свертыванию научных разработок и к «растаскиванию» ресурсов, имеющих хоть какую-либо коммерческую ценность. Когда в 2000-е гг. трансформационный кризис в основном завершился, наука так и не стала заметным приоритетом национального развития. Крупный бизнес не создает спроса на инновационные научные разработки, поскольку сложившаяся в постсоветской России модель экономического развития ориентирует предпринимателей в основном на рентаискательство. Центральное правительство также не рассматривает науку как приоритетную сферу, поскольку его идеологией стала скорее национальная безопасность (защита, сохранение), чем национальное развитие (инновации, прорывы).

В результате Россия 2000-х гг. объективно ближе к тем странам «третьего мира» (типа Бразилии), которые хотя и имеют большие ресурсы, но в мировом хозяйстве играют заведомо периферийную роль. У России сохраняются сильные позиции в некоторых наукоемких сферах (прежде всего, связанных с освоением космоса и с производством оружия), которые, однако, не относятся к числу ведущих на современной стадии НТР. Что касается не прикладных, а общетеоретических научных направлений, то они являются фактором развития скорее культуры, чем собственно экономики и производства.

Наиболее важными проблемами развития российской науки в 2000–2010-е гг. являются отсутствие как активного спроса на инновации, так и активного предложения учеными инновационных разработок.

Для подавляющего большинства научных организаций ключевой проблемой является либо обоснование увеличения государственного финансирования, либо поиск грантов. Наблюдается не конкуренция заказчиков за высококвалифицированные научные коллективы, а конкуренция научных организаций за заказчиков. В условиях, когда предложение научных исследований превышает спрос на них, научные коллективы вынуждены соглашаться на весьма умеренную оплату. Дополнительный спрос могли бы обеспечить (и реально обеспечивают) зарубежные заказчики — в основном из более развитых стран. Однако получение заказов и грантов от зарубежных организаций осложнено утрированным вниманием современной политической элиты к обеспечению национальной безопасности.

Российское научное сообщество развивается уже четверть века в условиях, с одной стороны, низкого уровня ресурсного обеспечения, а с другой стороны, априорной второстепенности отечественной науки в сравнении с наукой стран Запада. За 1985–2010 гг. сложился новый культурный тип российского ученого, для которого наука является не столько средством активной самореализации, сколько обыденным способом обеспечения средств к жизни. Научная деятельность рассматривается де-факто как скорее тиражирование и систематизация знаний, чем как производство качественно новых знаний. Доказательством контринновационной культуры современной российской науки является, например, неформальная, но общепринятая установка на устранение «революционных» идей из диссертационных работ. В вузах рутинная преподавательская работа имеет огромный перевес над научными исследованиями. В научных коллективах результатом считается скорее написание отчетов, удовлетворяющих заказчика, чем практическое внедрение рекомендаций. В результате в сферу науки и образования уходят в значительной степени люди интеллектуально развитые,

но не целеустремленные. Научная работа сохраняет относительно высокий престиж как форма «чистого» умственного труда. Однако повышение оплаты труда научных работников рассматривается при этом не как стимул к новым инновационным разработкам, а как «возвращение долга» — ликвидация социально-несправедливого разрыва между относительно высоким социальным статусом российского ученого и невысоким уровнем его доходов.

Помимо перечисленных двух основных проблем российское научное сообщество страдает от многих более мелких, которые являются в той или иной степени производными от этих двух:

- низкий уровень ресурсного обеспечения (при этом увеличение финансирования чаще всего поглощается ростом оплаты труда, не улучшая общую инфраструктуру научной работы);
- «старение» научного сообщества (средний возраст ученых растет, поскольку с 1990-х гг. приток молодежи снизился из-за снижения престижности научного труда, а во второй половине 2000-х гг. начали сказываться последствия спада рождаемости);
- «столицентризм» (научная работа развивается главным образом в Москве, Санкт-Петербурге и, в меньшей степени, еще в нескольких крупных мегаполисах; в регионах возможности для полноценной научной работы гораздо ниже, чем в Центре);
- трудности организации научных публикаций как главной формы научного «производства» (публикации в ведущих отечественных изданиях основаны в значительной мере на личных отношениях; даже в ВАКовских изданиях много проходных публикаций, не содержащих инновационных данных и подходов; публикации в зарубежных изданиях затруднены, поскольку подавляющее большинство российских ученых плохо знают языки международного общения);
- частый разрыв между формальной научной степенью и реальной научной активностью ученых (с одной стороны, наличие в сфере диссертационных защит многих неформальных барьеров создает высокие трудности для аспирантов и докторантов, в результате многие ученые даже с высокой репутацией отказываются от защиты диссертации; с другой стороны, поскольку после защиты не требуется подтверждать квалификацию, то те, кто смог пройти защиту, часто фактически прекращают научную работу).

В целом сложившуюся ситуацию можно оценить как умеренно негативную, но все же не катастрофическую. Она носит, к сожалению, устойчивый характер. Хотя практически все люди, занятые в сфере науки или защищающие ее, признают наличие негативных тенденций, никто не может предложить эффективной программы изменения сложившейся институциональной системы. Простое увеличение государственного финансирования развития науки и образования принципиально ситуацию изменить не может. Очевидно, перелом произойдет тогда, когда будут исчерпаны возможности рентаискательского развития экономики России, что ожидается не раньше 2020-х гг., и возникнет активный спрос производителей на инновации. Качественные изменения политического руководства могли бы инициировать этот перелом уже в 2010-е гг., однако в современной политической элите России нет влиятельных политических сил, которые были бы нацелены на эти изменения. Поэтому государственные программы поддержки развития отечественной науки и образования в 2010-е гг. объективно будут играть роль скорее создания плацдарма для будущего развития, чем собственно стимулирования развития.

Отражением озабоченности национальной политической элиты негативными тенденциями воспроизводства научных кадров стала, в частности, принятая в июле 2008 г. федеральная целевая программа (ФЦП) «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 гг.»¹. Отличный замысел этой Программы (ее цель сформулирована как «создание условий для эффективного воспроизводства научных и научно-педагогических кадров...») сочетается, однако, с далеко не блестящим ее содержанием. Формулируя важнейшие целевые индикаторы и показатели Программы, ее разработчики сделали две группы ошибок:

- ◆ с одной стороны, количественные целевые показатели определены «не совсем» верно;
- ◆ с другой стороны, что гораздо существеннее, пропущены некоторые принципиально важные целевые индикаторы (качественные характеристики, на улучшение которых направлена Программа).

Рассмотрим эти просчеты, чтобы лучше понять перспективные задачи модернизации «правил игры» в сфере науки и высшего образования.

2. ПЛАН РАЗВИТИЯ КАДРОВ НАУЧНОГО СООБЩЕСТВА — «ВПЕРЕД В ПРОШЛОЕ»?

В таблице 1 показаны самые первые (следовательно, наиболее важные) пять целевых индикаторов ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» и намеченные на период 2009–2012 гг. плановые показатели. Попробуем оценить обоснованность этих плановых заданий, используя данные общедоступных статистических изданий.

Таблица 1

Целевые индикаторы и показатели ФЦП на 2009–2013 годы

Индикаторы федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России»	Показатели				
	2009	2010	2011	2012	2013
1. Доля исследователей в возрасте 30-39 лет (включительно) в общей численности исследователей, %	12,2–12,4	12,5–12,9	13–13,4	13,2–13,8	13,8–14,5
2. Доля исследователей в возрасте 30-39 лет (включительно) в общей численности исследователей в секторе высшего образования, %	17–18	18–19	19–20	20–21	21–22
3. Доля профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных высших учебных заведений в возрасте до 39 лет (включительно) в общей численности профессорско-преподавательского состава, %	35–36	36–37	38–39	39–40	40–41
4. Доля исследователей высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности исследователей в возрасте до 39 лет (включительно), %	11,5–12	12–12,5	12,5–13	13–13,5	13,5–14,5
5. Доля профессорско-преподавательского состава высшей научной квалификации (кандидаты и доктора наук) в общей численности профессорско-преподавательского состава государственных и муниципальных высших учебных заведений, %	58–59	59–60	61–62	62–63	63–64

1. Проблемы возрастной структуры

Бросается в глаза, что подавляющее большинство целевых индикаторов Программы (первые четыре из пяти) связаны с изменениями возрастной структуры научных и научно-педагогических кадров. Для этого есть основания, поскольку возрастная

¹ См.: Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы. (<http://www.fcprk.ru>).

структура кадров научного сообщества изменялась в последние 20 лет под влиянием в целом негативных тенденций.

Большинство научных работников проходит пик творческой активности в среднем возрасте (примерно 35–55 лет) (Ильин 2009): молодые ученые (до 35 лет) еще не имеют достаточного опыта и социальных связей, чтобы активно участвовать в научных исследованиях, а пожилые ученые (после 55 лет) в силу естественно-биологических причин часто снижают активность и переходят от личной научной деятельности к осуществлению в основном преподавательских и руководящих функций. Поэтому инновационный потенциал (человеческий капитал) российской науки будет тем более высок, чем выше будет доля научных кадров среднего возраста.

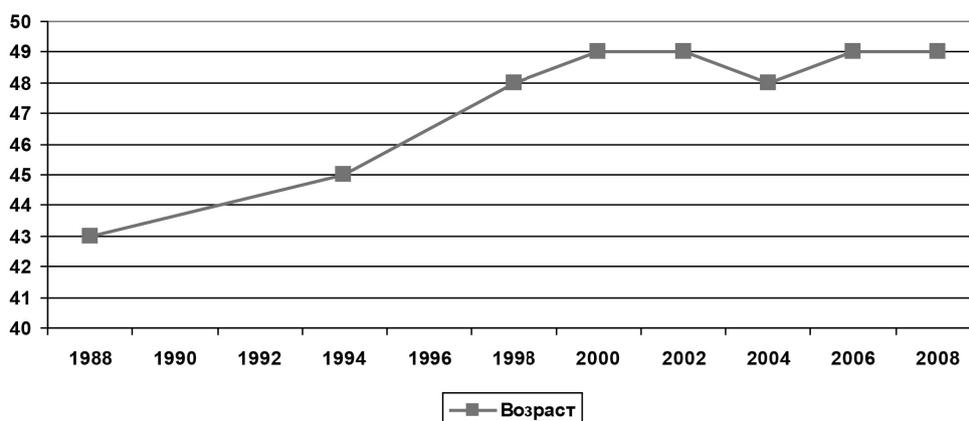


Рис. 1. Динамика среднего возраста исследователей, лет

В 1988–1998 гг. наблюдалась тенденция старения исследователей — их средний возраст вырос с 43 до 48 лет, со средней скоростью 0,5 лет в год. Однако с 1998 г. показатель среднего возраста оставался стабильным — 48–49 лет² (см. рис. 1). Следовательно, если в 1990-е гг. наблюдалось заметное старение научных кадров³, то в 2000-х гг. оно прекращается. Поэтому нередко встречающиеся в литературе указания на продолжающееся старение научных кадров являются в значительной степени инерцией прошлого. В то же время, несмотря на прекращение старения научных кадров, в 2000-е гг. наблюдались негативные тенденции изменения соотношения численности разных возрастных категорий, что ухудшало возрастную структуру научных кадров.

В возрастной структуре кадров российских ученых-исследователей (см. табл. 2) сильно выделяются три группы, тенденции развития которых разнонаправлены.

Доля исследователей молодого возраста (до 29 лет) после 1998 г. постоянно увеличивается. Одновременно постоянно увеличивается и доля пожилых (60 и более лет) исследователей. В то же время наблюдается значительное снижение удельного веса исследователей средних лет в возрасте 40–49 лет. В результате изменения возрастной структуры исследователей диаграмма долей возрастных групп (см. рис. 2) кардинально меняется: если в 1994 г. она была схожа с кривой Гаусса, то во второй половине 2000-х гг. она приблизилась к бимодальной кривой, где максимумы наблюдаются в группах молодых и пожилых возрастов.

² См.: Индикаторы науки: 2009. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2009. 45; Индикаторы науки: 2010. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 45.

³ Если бы рост среднего возраста исследователей сопровождался ростом общей продолжительности жизни россиян, то данная тенденция отражала бы не постарение, а удлинение срока активной жизнедеятельности (как это наблюдается в развитых зарубежных странах). Поскольку, однако, на протяжении 1990-х годов в России наблюдалось снижение ожидаемой продолжительности жизни при рождении, то отмеченная тенденция является именно старением научных кадров.

Таблица 2

Динамика возрастной структуры исследователей

Возрастные группы	2002		2004		2006		2008	
	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%	Чел.	%
до 29 лет	56126	13,5	61805	15,4	66179	17,0	66191	17,6
30–39 лет	57272	13,8	52251	13,0	50937	13,0	53364	14,2
40–49 лет	99311	23,9	87819	21,9	73944	19,0	62733	16,7
50–59 лет	111773	27,0	111412	27,8	108271	27,8	98756	26,3
60 и более лет	90194	21,7	88138	22,0	89608	23,1	94760	25,2
ВСЕГО	414676	100,0	401425	100,0	388939	100,0	375804	100,0

Составлено по: Индикаторы науки: 2009. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2009. 43; Индикаторы науки: 2010. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 43.

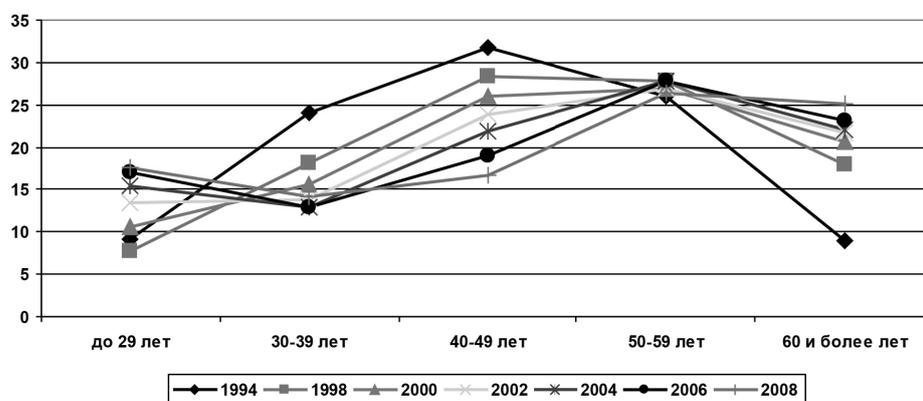


Рис. 2. Динамика возрастной структуры исследователей, %

Обратим особое внимание на долю исследователей в возрасте 30–39 лет — это первый индикатор ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры...». Данная возрастная группа является с 2004 г. самой малочисленной, исследователи в этом возрасте составляли в 2004–2006 гг. лишь 13,0% всех исследователей, правда в 2008 г. их удельный вес несколько вырос (до 14,2%). Малочисленность возрастной группы 30–39 лет предопределяет неизбежное снижение в ближайшие годы удельного веса группы 40–49 лет, которая характеризуется высокой творческой продуктивностью, так что внимание разработчиков ФЦП к данной группе вполне оправдана. Однако планируемые показатели удельного веса этой возрастной группы вызывают, мягко говоря, недоумение: уже в 2008 г., когда принимали ФЦП, этот удельный вес составлял 14,2%, что прекрасно укладывается в запланированный на 2013 г. интервал 13,8–14,5%. Разработчики ФЦП взяли для 2009 г. (начала выполнения ФЦП) показатель 12,2–12,4%, который является крайне заниженным (ниже 13,0% он, если верить официальной статистике, никогда не падал). В результате получилось такое плановое задание, которое невозможно не выполнить, поскольку то, чего предполагалось достичь через 5 лет, было достигнуто до принятия плана.

Вторая группа перспективных показателей — доля исследователей в возрасте 30–39 лет в общей численности исследователей в секторе высшего образования — указана в ФЦП относительно верно. Планировалось, что доля исследователей в возрасте 30–39 лет в общей численности исследователей в 2009 г. составит 17–18%. Согласно ста-

статистическим данным⁴, в 2008 г. эта доля составляла 17,8%, данный показатель был относительно стабильным (в 2006 г. он составлял те же самые 17,8%). Поэтому достижение к 2013 г. 20,5–21% следует считать вполне реальным плановым заданием, реализация которого потребует определенных усилий.

В возрастной структуре профессорско-преподавательского состава (ППС) государственных и муниципальных вузов наблюдаются тенденции, во многом сходные с тенденциями динамики возрастной структуры исследователей (см. табл. 3, рис. 3).

Таблица 3

Динамика возрастной структуры ППС государственных и муниципальных высших учебных заведений

Возрастные группы	Показатели	1998	2000	2001	2002
В возрасте до 29 лет	Тыс.чел.	27200	35500	39400	45100
	%	10,9	13,4	14,4	15,5
В возрасте 30–39 лет	Тыс.чел.	45600	46100	47200	50700
	%	18,3	17,4	17,3	17,4
В возрасте 40–49 лет	Тыс.чел.	66500	65200	65000	67100
	%	26,6	24,6	23,8	23,0
В возрасте 50 лет и старше	Тыс.чел.	110300	118300	121100	128900
	%	44,2	44,6	44,5	44,2

Возрастные группы	Показатели	2004	2006	2007	2008
В возрасте до 30 лет	Тыс.чел.	50900	52991	52009	49276
	%	16,2	15,9	15,3	14,4
В возрасте 30–39 лет	Тыс.чел.	57000	65630	69526	72810
	%	18,2	19,6	20,4	21,3
В возрасте 40–49 лет	Тыс.чел.	67200	66374	65472	63337
	%	21,4	19,9	19,2	18,6
В возрасте 50 лет и старше	Тыс.чел.	138500	149024	153435	155643
	%	44,2	44,6	45,1	45,6

Самая молодая возрастная группа (в возрасте до 29 лет) сначала на протяжении 1998–2004 гг. значительно увеличила свой удельный вес (с 10,9% до 16,2%), однако затем в 2006–2010 гг. ее доля снизилась (с 15,9% до 12,0%). Наблюдающаяся с 2006 г. тенденция абсолютного и относительного сокращения молодых вузовских преподавателей является крайне негативной, она ухудшает обновление научно-педагогических кадров. Правда, уменьшение доли молодых представителей ППС отчасти компенсируется увеличением доли возрастной группы ППС в возрасте 30–39 лет: на протяжении 1998–2004 гг. ее доля колебалась в узком интервале 17,3–18,3%, затем начался ее непрерывный рост (с 19,6% в 2006 г. до 24,2% в 2010 г.).

Указанное в ФЦП стартовое значение удельного веса ППС в возрасте до 39 лет в общей численности ППС (35–36% для 2009 г.) соответствует зафиксированному статистикой уровню этого показателя в 2006–2008 гг. Поскольку в течение трех лет перед принятием ФЦП этот показатель почти не менялся, необходимо будет приложить серьезные усилия, чтобы повысить его до 39–40% в 2013 г.

Четвертая группа перспективных показателей ФЦП — доля исследователей высшей научной квалификации (кандидатов и докторов наук) в общей численности исследователей в возрасте до 39 лет — оказалась снова определена «не совсем» верно.

⁴ См.: Индикаторы науки: 2010. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 209.

В ФЦП указано, что доля исследователей высшей квалификации в общей численности исследователей в возрасте до 39 лет в 2009 г. составляла 11,5–12,0%, а к 2013 г. она должна достигнуть 13,2–14,0%. Согласно же статистическим данным⁵, уже в 2008 г. эта доля составляла 14,1% и имела тенденцию к росту (для сравнения: в 2006 г. она составляла 12,5%). «Напряженное» задание Программы удалось выполнить и даже перевыполнить до начала ее выполнения.

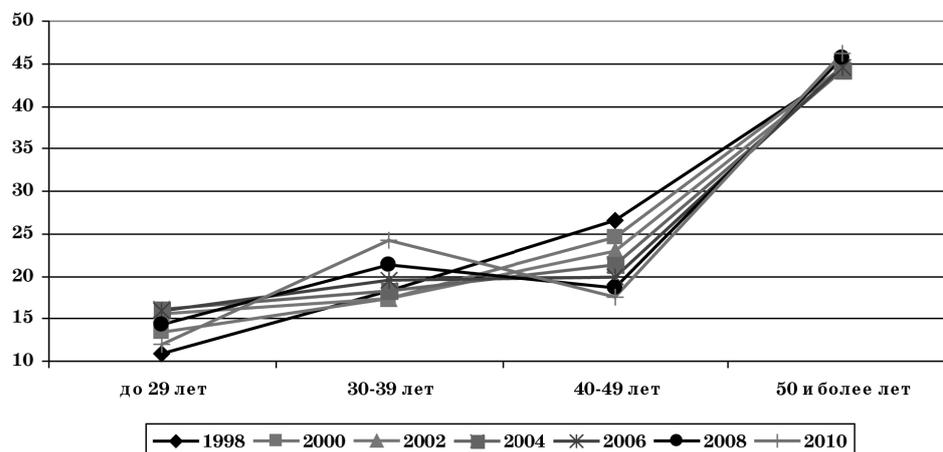


Рис. 3. Динамика возрастной структуры ППС, %

Итак, из первых четырех групп показателей, которые определяют ориентиры для изменений возрастной структуры научных и научно-педагогических кадров, два оказались заданы неверно. Эти две группы плановых заданий бесполезны, поскольку разработчики Программы запланировали в будущем достигнуть того, что уже достигнуто в прошлом. Вероятно, с чисто бюрократической точки зрения у такого плана есть преимущества — его очень легко выполнить. Зато ценность такого планирования для российского общества является несколько сомнительной.

2. Проблемы квалификационной структуры

В ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры...» обращено внимание на показатели уровня научной квалификации только профессорско-преподавательского состава. Не вполне понятно, почему показатели научной квалификации исследователей не нашли в ФЦП никакого отражения. Ведь показатели научной квалификации ППС заметно превышают аналогичные показатели исследователей: в 2000-е гг. среди исследователей России доля кандидатов наук составляла примерно 20%, доля докторов наук — примерно 5%, в то время как среди ППС эти показатели превышали соответственно 45% и 10%. Уровень научной квалификации ППС, таким образом, более чем в 2 раза превышает уровень квалификации исследователей.

В изменениях удельного веса кандидатов наук среди ППС четко прослеживаются два периода (см. табл. 4, рис. 4). Сначала на протяжении 1995–2002 гг. доля кандидатов наук ежегодно (за исключением 1998 г.) снижалась, так что за 7 лет она упала с 49,0% в 1995 г. до 46,5% в 2002 г. Но с 2003 г. начинается непрерывный рост этой доли — с 46,5% в 2002 г. до 50,9% в 2008 году.

Удельный вес докторов наук среди ППС изменялся несколько иначе — он безостановочно и быстрыми темпами увеличивался. За весь период доля докторов наук среди ППС возросла с 8,4% в 1995 г. до 12,3% в 2008 г. — почти в 1,5 раза.

⁵ См.: Индикаторы науки: 2010. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 43.

Таблица 4

Динамика численности и удельного веса кандидатов и докторов наук среди профессорско-преподавательского состава

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Численность кандидатов наук среди ППС, чел.	117779	118502	119101	120204	122404	125393	128531
Численность кандидатов наук среди ППС в% к общей численности ППС	49,0	48,8	48,1	48,2	47,8	47,3	47,1
Численность докторов наук среди ППС, чел.	20088	21402	22831	24312	25850	28021	29756
Численность докторов наук среди ППС в% к общей численности ППС	8,4	8,8	9,2	9,7	10,1	10,6	10,9

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Численность кандидатов наук среди ППС, чел.	135546	142228	148585	155311	162800	168900	173500
Численность кандидатов наук среди ППС в% к общей численности ППС	46,5	46,8	47,4	48,2	48,7	49,6	50,9
Численность докторов наук среди ППС, чел.	32319	34222	35769	37297	39400	41200	42100
Численность докторов наук среди ППС в% к общей численности ППС	11,1	11,3	11,4	11,6	11,8	12,1	12,3

Составлено по: Образование в Российской Федерации: 2006. М.: ГУ-ВШЭ, 2006. 172; Образование в Российской Федерации: 2010. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 152.

Запланированные в Программе показатели повышения научной квалификации ППС оказались неоправданно заниженными. В ФЦП указано, что доля ППС высшей квалификации в общей численности ППС в 2009 г. составляла 58-59%, а к 2013 г. должна стать 63-64%. Согласно же статистическим данным, уже в 2008 г. эта доля составляла 63,2% (50,9% — кандидаты наук, 12,3% — доктора наук), имея тенденцию к росту. Снова мы видим плановое задание, которое невозможно не выполнить.

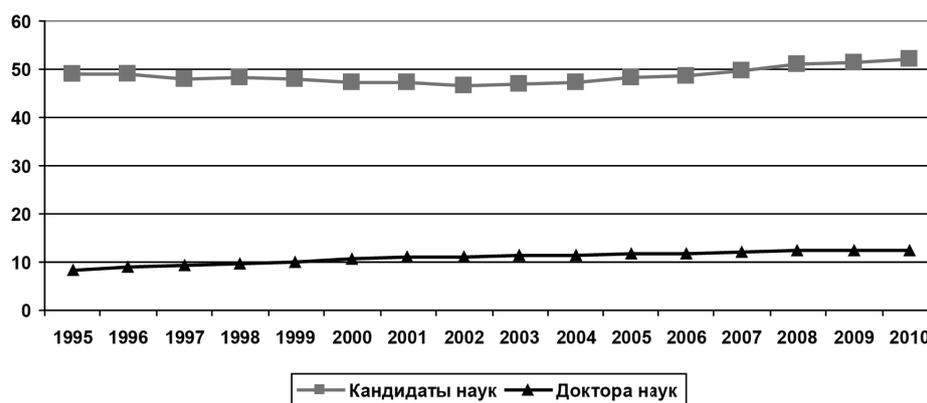


Рис. 4. Динамика удельного веса кандидатов наук и докторов наук среди профессорско-преподавательского состава вузов

Итак, из пяти первых групп показателей ФЦП лишь по двум количественные показатели могут считаться обоснованными, требующими специальной работы для их достижения. По другим трем группам показателей разработчики Программы зовут «вперед в прошлое», поскольку ориентиры 2013 г. достигнуты уже в 2008 г., при принятии ФЦП.

3. Проблемы за рамками плана

Главный недостаток ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры...» заключается, однако, не столько в ошибочности многих показателей, сколько в игнорировании некоторых принципиально важных индикаторов (характеристик) развития российской науки и высшего образования. Укажем лишь на две проблемные зоны развития качественного состава научных кадров — на проблемы огосударствления и «столицентризма».

1. Проблемы социально-организационной структуры

Опыт развитых зарубежных стран показывает, что успешное развитие НТП требует доминирования (или, как минимум, высокого развития) частной коммерческой организации научной деятельности (особенно, прикладной). В то время как государственные научные организации (даже если они имеют юридический статус коммерческих организаций) сильно страдают от слабого контроля принципала за агентами, частные научные организации нацелены на получение полезного результата и поэтому более мобильны и эффективны. Считается, что под контролем государства должны оставаться в основном фундаментальные научные исследования (которые не представляют в среднесрочной перспективе практической ценности для бизнеса), а также некоторые прикладные научные исследования, связанные с военно-промышленным комплексом. Рост инновационного потенциала постсоветской России тоже требует сильного расширения доли кадров научного сообщества, занятых на предприятиях частной собственности. Однако «денационализация науки» в России, мягко говоря, далека от завершения.

Таблица 5

Динамика численности научного персонала по формам собственности организаций, в которых они работают

Годы	Работающие в организациях российской государственной собственности		Работающие в организациях российской частной собственности		Работающие в организациях российской смешанной собственности		Работающие в организациях иностранной и совместной собственности	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
1995	816799	77,0	26238	2,5	215669	20,3	564	0,1
1998	636120	74,4	42979	5,0	159369	18,6	15028	1,7
1999	663049	76,0	43929	5,0	155446	17,8	8294	0,9
2000	673658	75,9	53408	6,0	137372	15,5	21343	2,4
2001	667567	75,4	65832	7,4	133176	15,0	18011	2,0
2002	664944	76,4	65536	7,5	122489	14,1	17410	2,0
2003	663943	77,3	64868	7,6	112660	13,1	16569	2,0
2004	646727	77,1	62862	7,5	112840	13,4	16589	1,9
2005	641310	78,9	58480	7,2	97269	12,0	15813	1,9
2006	631694	78,3	73478	9,1	86320	10,7	15057	1,9
2007	622602	77,7	79876	10,0	82489	10,3	15575	1,9
2008	595458	78,2	73509	9,7	76789	10,1	14840	2,0

Составлено по: Индикаторы науки: 2010. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. 36-36.

В 2008 г. доля научного персонала, занятого в организациях государственной собственности (почти исключительно — федерального подчинения), находилась примерно на том же уровне (более 75% занятых), что и в середине 1995 г. (см. табл. 5, рис. 5). Абсолютное доминирование государственной собственности остается главной институциональной характеристикой российской науки.

Занятость научного персонала в организациях российской частной собственности за 1995–2008 гг. значительно выросла (с 2,5% до 9,7%), но ее доля остается низкой. Рост этой доли был неустойчивым: наблюдается чередование периодов подъема в 1995–1998 гг. (на 2,5 процентных пункта), 1999–2001 гг. (на 2,4) и 2005–2007 гг. (на 2,8) с периодами застоя в 1998–1999 гг. (изменений удельного веса не было) и 2001–2005 гг. (в целом произошло сокращение на 0,2 процентных пункта). Почти четырехкратный рост в 1995–2008 гг. удельного веса организаций частной собственности во многом компенсируется снижением за этот период в 2 раза (с 20,3% до 10,1%) занятости научного персонала в организациях смешанной собственности⁶. Таким образом, институты частной собственности на протяжении 1990–2000-х гг. оказывали довольно слабое влияние на организацию работы российских научных кадров, что следует рассматривать как негативную тенденцию.

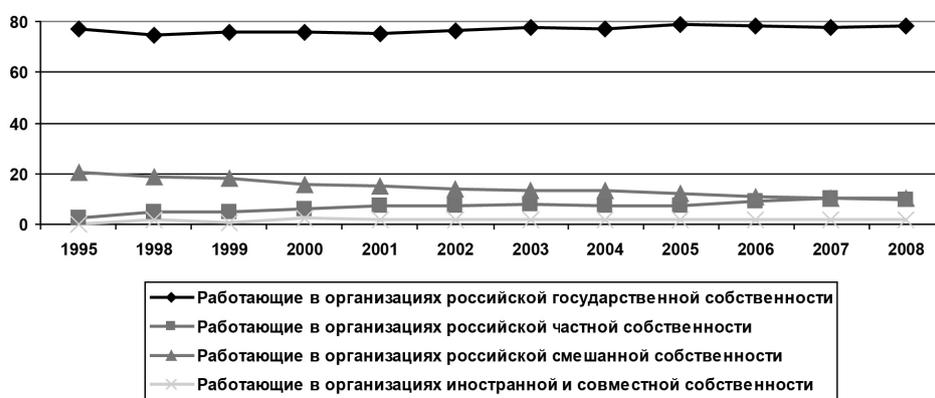


Рис. 5. Динамика долей научного персонала, работающего в организациях с различными формами собственности, %

2. Проблемы социально-географической структуры

Развитие российской науки тормозится тем, что немногие крупные города концентрируют большую долю научных кадров, в несколько раз превышающую их долю в общей численности занятых в народном хозяйстве (феномен «столицентризма»). В результате происходит, с одной стороны, обеднение периферийных регионов человеческим капиталом и, с другой стороны, недоиспользование национального человеческого капитала (талантливые работники из периферийных регионов имеют более низкие возможности специализироваться в сфере науки, чем работники крупных городов). Позитивной тенденцией были бы изменения в направлении примерного соответствия между приходящейся на регион (город) долей научных кадров и долей этого региона (города) в общей численности занятых.

По социально-географической структуре работники делятся на три категории:

- 1) работающие в столичных городах-мультимиллионерах (Москва, Санкт-Петербург) и прилегающих районах;
- 2) работающие в 10 крупных мегаполисах-миллионерах (Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Омск, Казань, Челябинск, Ростов-на-Дону, Уфа, Волгоград) и прилегающих к ним районам;
- 3) работающие в других городах и районах.

⁶ Научные организации частной собственности и смешанной собственности сопоставимы, поскольку в них в той или иной мере преодолеваются органические недостатки государственного управления, связанные со слабым контролем принципала за агентом.

Для анализа социально-географической структуры можно использовать две базы статистических данных:

- ◆ доведенную только до 2004 г. базу данных о работниках, занятых в сфере науки и научного обслуживания, и
- ◆ доведенную до настоящего времени базу данных о численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками⁷.

Согласно первой базе данных, как в СССР, так и в постсоветской России 1990-2000-х гг. наблюдалась гипертрофированная концентрация научных кадров в двух крупнейших столичных центрах — в Москве и Санкт-Петербурге (см. табл. 6).

Таблица 6

Динамика концентрации в столичных городах и регионах работников, занятых в сфере науки и научного обслуживания

Столичные центры	1995				2000			
	Тыс. чел.		%		Тыс. чел.		%	
	Занятые в экономике	Занятые в науке						
г. Москва	5207	575	7,9	34,1	5653	418	8,8	34,8
Московская область	2479	194	3,7	11,5	2445	133	3,8	11,1
г. Санкт-Петербург	2347	200	3,5	11,8	2384	126	3,7	10,5
Ленинградская область	692	12	1,0	0,7	711	9	1,1	0,7
Россия в целом	66330	1688	100	100	64516	1201	100	100

Столичные центры	2002				2004			
	Тыс. чел.		%		Тыс. чел.		%	
	Занятые в экономике	Занятые в науке						
г. Москва	5834	386	8,9	32,7	6079	386	9,2	33,1
Московская область	2494	135	3,8	11,4	2690	133	4,1	11,4
г. Санкт-Петербург	2412	121	3,7	10,2	2415	128	3,6	11,0
Ленинградская область	718	9	1,1	0,8	734	9	1,1	0,8
Россия в целом	65574	1181	100	100	66407	1165	100	100

Составлено по: Труд и занятость в России: 2003; 2005 (данные по занятым в науке); Регионы России. Социально-экономические показатели — 2010 (данные по занятым в экономике).

В 1995 г. в Москве и Санкт-Петербурге работала почти половина (45,9%) всех занятых в сфере науки и научного обслуживания при лишь примерно десятой доле (11,4%) общей численности занятых в экономике. Доля научных кадров, приходящихся на эти два города-мультимиллионера, в 4 раза превышала приходящуюся на них долю занятых в экономике. К 2000 г. приходящаяся на эти два города-мультимиллионера доля общей численности занятых незначительно возросла (на 1,1 процентных пункта), в то время как доля численности научных кадров в этих городах незначительно снизилась (на 0,6 процентных пункта — только за счет Санкт-Петербурга, в то время как в Москве данный показатель вырос). В дальнейшем эта слабая тенденция продолжала

⁷ При расчете численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, в него включают не только лиц, полностью занятых этим видом деятельности, но также тех, кто занят исследованиями лишь часть времени (преподавателей вузов, консультантов, аспирантов и др.). Поэтому данный показатель менее точно характеризует научные кадры, чем показатель численности работников, занятых в сфере науки и научного обслуживания.

действовать, поскольку в период экономического роста 2000-х гг. занятость в науке росла медленнее, чем в других отраслях экономики с более высокими доходами. Однако и в 2004 г. доля научных кадров, приходящихся на два города-мультимиллионера (44,1%), почти в 3,5 раза превышала приходящуюся на них долю занятых в экономике (12,8%).

Гипертрофированное развитие занятости в сфере науки и научного обслуживания наблюдается также в Московской области: если в 1995 г. в ней было занято 3,7% от общего числа занятых в экономике и 11,5% от общего числа занятых в науке и научном обслуживании, то в 2004 г. эти показатели составили 4,1% и 11,4%. Московская область является наукополисом, который по численности занятых превосходит Санкт-Петербург. Однако Ленинградская область таким наукополисом не является — приходящаяся на эту область доля работников, занятых в науке и научном обслуживании, заметно ниже доли работников, занятых в экономике.

Можно предположить, что в 10-ти крупных городах-миллионерах («столицах» регионов) доля от общей численности занятых в науке тоже будет существенно превышать долю от общей численности занятых в народном хозяйстве. Проверка этой гипотезы осложняется тем, что Госкомстат России в данных по регионам не отделяет информацию о крупных городах-райцентрах от информации о соответствующих районах (например, данные о Нижнем Новгороде от данных о Нижегородской области). Поэтому для анализа концентрации научных кадров в региональных крупных городах придется сопоставлять данные по удельному весу научных кадров и по удельному весу занятых в народном хозяйстве не для 10-ти крупных городов, а для 10-ти соответствующих административных образований (см. табл. 7). Такая оценка ведет к занижению оценки масштабов исследуемого явления, но все же позволяет понять общую картину. Согласно статистическим данным, гипертрофированная концентрация научных кадров в областях (республиках) с крупными городами-миллионерами наблюдается редко. Лишь в двух областях, Новосибирской и Нижегородской, доля от занятых в российской науке существенно (соответственно в 1,4 и 1,7 раза) выше доли от занятых в народном хозяйстве России. Высокую долю научных кадров в этих регионах следует рассматривать как результат сознательной политики советского периода: в Горьковской области размещались многие научные организации ВПК (включая, например, Арзамас-16 с ядерным центром — ВНИИЭФ), а Новосибирск стал наукоградом после эвакуации сюда во время Великой Отечественной войны многих научных организаций из Санкт-Петербурга и строительства в 1950-е годы Академгородка.

Во всех остальных регионах с городами-миллионерами доля занятых в науке оказалась существенно ниже доли занятых в народном хозяйстве. Приблизительное равенство этих показателей наблюдается только в Свердловской и Самарской областях (возможно, для Екатеринбурга и Самары доли эти городов в числе занятых в науке будут несколько превышать доли в общем числе занятых). Очевидно, что в тех регионах России, где нет городов-миллионеров, общим правилом будет еще более слабое развитие занятости в сфере науки и научных кадров.

Таким образом, кроме Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области, повышенный уровень занятости в сфере науки явно наблюдается только в двух регионах России, причем в обоих случаях — как наследие советского периода. Два крупных города-мультимиллионера с развитой инфраструктурой и прилегающие к ним области в 2004 г. концентрировали 56,3% научных кадров России, хотя в них работало лишь 18,0% занятых в народном хозяйстве. В 8 районах России с городами-миллионерами (все перечисленные в таблице 7, кроме Новосибирской

и Нижегородской областей), где тоже могла бы быть современная научная инфраструктура, в 2004 г. работало 19,6% всех занятых в экономике, но там находилось лишь 12,8% научных кадров. В районах без крупных городов-миллионеров диспропорция между долями в занятости и долями в общем количестве научных кадров должна быть, как правило, еще сильнее.

Таблица 7

Динамика концентрации в 10 районах с городами-миллионерами работников, занятых в сфере науки и научного обслуживания

Районы	1995				2000			
	Тыс. чел.		%		Тыс. чел.		%	
	Занятые в экономике	Занятые в науке						
Волгоградская область	1274	8	1,9	0,5	1154	6	1,8	0,5
Нижегородская область	1817	70	2,7	4,1	1659	49	2,6	4,1
Новосибирская область	1228	46	1,8	2,7	1130	32	1,8	2,7
Омская область	966	13	1,5	0,9	958	11	1,5	0,9
Республика Башкортостан	1837	18	2,8	1,1	1746	15	2,7	1,2
Республика Татарстан	1728	28	2,6	1,7	1695	20	2,6	1,7
Ростовская область	2007	34	3,0	2,0	1870	21	2,9	1,7
Самарская область	1581	30	2,4	1,8	1471	18	2,3	1,5
Свердловская область	2044	45	3,1	2,7	1988	32	3,1	2,7
Челябинская область	1576	31	2,4	1,8	1582	22	2,5	1,8
Россия в целом	66330	1688	100	100	64516	1201	100	100

Районы	2002				2004			
	Тыс. чел.		%		Тыс. чел.		%	
	Занятые в экономике	Занятые в науке						
Волгоградская область	1245	5	1,9	0,4	1244	7	1,9	0,6
Нижегородская область	1670	52	2,5	4,4	1712	53	2,6	4,4
Новосибирская область	1134	32	1,7	2,7	1205	31	1,8	2,6
Омская область	951	12	1,5	1,0	929	11	1,4	0,9
Республика Башкортостан	1769	13	2,7	1,1	1789	11	2,7	0,9
Республика Татарстан	1723	21	2,6	1,8	1754	19	2,6	1,6
Ростовская область	1895	21	2,9	1,8	1894	21	2,9	1,7
Самарская область	1552	30	2,3	2,5	1586	28	2,4	2,3
Свердловская область	2039	32	3,1	2,7	2089	34	3,1	2,8
Челябинская область	1573	22	2,4	1,9	1662	24	2,6	2,0
Россия в целом	65574	1181	100	100	66407	1201	100	100

Составлено по: Труд и занятость в России: 2001; Труд и занятость в России: 2005; Регионы России. Социально-экономические показатели — 2001; Регионы России. Социально-экономические показатели — 2003.

Таблица 8

Динамика концентрации в городах-мультимиллионерах, прилегающих к ним областях и 10 районах с городами-миллионерами персонала, занятого научными исследованиями и разработками (научного персонала)

Регионы России	1995				2000			
	Научный персонал		Занятые в экономике		Научный персонал		Занятые в экономике	
	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%
Россия в целом	1061	100,0	66330	100,0	888	100,0	64327	100,0
Московская область	110	10,4	2479	3,7	101	11,4	2445	3,8
г. Москва	337	31,8	5207	7,9	277	31,2	5653	8,8
Ленинградская область	7	0,7	692	1,0	6	0,7	711	1,1
г. Санкт-Петербург	141	13,3	2347	3,5	98	11,0	2384	3,7
Волгоградская область	6	0,6	1274	1,9	5	0,6	1154	1,8
Нижегородская область	37	3,5	1817	2,7	48	5,4	1659	2,6
Новосибирская область	31	2,9	1228	1,8	25	2,8	1130	1,8
Омская область	10	0,9	966	1,5	9	1,0	958	1,5
Республика Башкортостан	14	1,3	1837	2,8	10	1,1	1746	2,7
Республика Татарстан	21	2,0	1728	2,6	16	1,8	1695	2,6
Ростовская область	26	2,5	2007	3,0	18	2,0	1870	2,9
Самарская область	24	2,3	1581	2,4	26	2,9	1471	2,3
Свердловская область	32	3,0	2044	3,1	28	3,2	1988	3,1
Челябинская область	17	1,6	1576	2,4	16	1,8	1582	2,5

Регионы России	2004				2008			
	Научный персонал		Занятые в экономике		Научный персонал		Занятые в экономике	
	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%	Тыс. чел.	%
Россия в целом	839	100,0	66407	100,0	761	100,0	68474	100,0
Московская область	91	10,8	2690		84	11,0	2947	4,3
г. Москва	258	30,8	6079	9,2	247	32,5	6593	9,6
Ленинградская область	6	0,7	734		6	0,8	744	1,1
г. Санкт-Петербург	90	10,7	2415	3,6	82	10,8	2472	3,6
Волгоградская область	4	0,5	1244	1,9	4	0,5	1259	1,8
Нижегородская область	50	6,0	1712	2,6	43	5,7	1766	2,6
Новосибирская область	25	3,0	1205	1,8	22	2,9	1271	1,9
Омская область	10	1,2	929	1,4	7	0,9	948	1,4
Республика Башкортостан	9	1,1	1789	2,7	8	1,1	1837	2,7
Республика Татарстан	15	1,8	1754	2,6	13	1,7	1814	2,6
Ростовская область	15	1,8	1894	2,9	16	2,1	1931	2,8
Самарская область	24	2,9	1586	2,4	20	2,6	1591	2,3
Свердловская область	27	3,2	2089	3,1	21	2,8	2093	3,1
Челябинская область	19	2,3	1662	2,6	15	2,0	1696	2,5

Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели — 2010. Стат. сб.

По данным о численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками (см. табл. 8), два крупных столичных города-мультимиллионера в 1995 и в 2008 гг. притягивали соответственно 45,1% и 43,3% всего научного персонала, хотя в них работало только 11,4% и 13,2% занятых в российской экономике. Если при-

бавить к данным по Москве и Санкт-Петербургу данные по Московской области, то в 2008 г. они концентрировали 54,3% научного персонала при 17,5% занятых в экономике. За 1995–2008 гг. эффект гипертрофированной концентрации научных кадров в столицах практически не изменился⁸. Из областей и республик с городами-миллионерами аналогичный эффект в ослабленной форме, как и по предыдущей базе данных, демонстрируют только Нижегородская и Новосибирская области.

Итак, на основании анализа обеих баз данных — работников, занятых в сфере науки и научного обслуживания, за 1995–2004 гг. и персонала, занятого научными исследованиями и разработками, за 1995–2008 гг. — следует вывод, что *негативная диспропорция* социально-географической структуры научных кадров России оставалась стабильной на протяжении всех 1990–2000-х гг.

Обе отмеченные проблемы — высокое огосударствление науки и «столицецентризм» в ее размещении — носят институциональный характер и принципиально не решаются при помощи дополнительного финансирования, что является основным инструментом реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры...». Их решение (и даже само планирование их решения) станет возможным только после качественного изменения системы «правил игры» в постсоветской России.

ЛИТЕРАТУРА

Ильин Е.П. (2009). Психология творчества, креативности, одаренности. СПб.: Питер. Раздел 1.10.

Индикаторы науки: 2009. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.

Индикаторы науки: 2010. Стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.

Образование в Российской Федерации: 2006. М.: ГУ-ВШЭ, 2006.

Образование в Российской Федерации: 2010. М.: ГУ-ВШЭ, 2010.

Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010. Стат. сб.

Труд и занятость в России: 2003.

Труд и занятость в России: 2005.

Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы. (<http://www.fcprk.ru>).

⁸ Для контрастного сравнения можно взять США: на крупной территории этой страны основные научные центры разбросаны относительно равномерно по городам восточного и западного побережий, что выравнивает потенциал инновационного развития разных регионов; столица страны (*Вашингтон*) и основной центр производства наукоемких технологий (*Силиконовая Долина*) находятся на противоположных концах страны.

«УТЕЧКА УМОВ» В СИСТЕМЕ ИНСТИТУТОВ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ¹

ЛАТОВА НАТАЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА,

кандидат социологических наук,
Институт социологии РАН,
e-mail: latov@mail.ru

Существенным фактором снижения человеческого капитала постсоветской России считают эмиграцию научных кадров — «утечку мозгов». Статистика показывает, однако, что масштабы этого явления в 2000-е гг. были небольшими. Отечественные ученые, уехавшие за рубеж на ПМЖ и уехавшие работать по контракту, составляют не более 2% от общего количества российских ученых, имеющих степени кандидатов и докторов наук. В то же время набирающая популярность концепция «циркуляции мозгов» доказывает, что выезд ученых из России за рубеж — это не только угроза развитию отечественной науки, но одновременно еще и шанс дать дополнительный стимул ее развитию.

Ключевые слова: человеческий капитал; международная миграция; утечка мозгов; циркуляция мозгов.

An important factor in the human capital reduction in post-Soviet Russia is considered as the emigration of scientific personnel — a «brain drain». Statistics shows, however, that the magnitude of this phenomenon in the 2000s was small. Scientists, who went abroad for permanent residence and went to work on contract, do not exceed 2% of the total number of Russian scientists who have degrees. At the same time increasingly popular concept of «brain circulation» proves that the departure of scientists from Russia abroad is not only a threat to the development of domestic science, but at the same time also a chance to give further incentive to its development.

Keywords: human capital; international migration; brain drain; brain circulation.

Коды классификатора JEL: B52, E24, J24.

1. «УТЕЧКА МОЗГОВ» КАК ИНСТИТУТ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА ЭПОХИ НТР

Человеческое общество переживает уже, как минимум, третью промышленную революцию (см. табл. 1). Если во время первой промышленной революции изобретателями новых машин чаще всего выступали «талантливые жестянщики» (*типа Р. Аркрайта, Дж. Стефенсона и Р. Фултона*), то начиная с конца XIX в. изобретательство стало уделом людей с научным складом ума, хотя и не обязательно профессиональных ученых (*самоучка Т. Эдисон оказался гораздо более эффективным изобретателем, чем дипломированный ученый Н. Тесла*). В современную же эпоху изобретением новых химических материалов, новых биоматериалов, новых видов энергии и т.д. занимаются только и исключительно коллективы профессиональных ученых — эпоха гениальных одиночек-самоучек осталась в прошлом. Резкое увеличение в последние полвека роли образования и науки в совершенствовании производства и их доли в совокупном

¹ Автор выражает глубокую благодарность д.соц.н. Ю.В. Латову за большую помощь в работе над данной статьей.

продукте столь же резко повысили ценность ресурсов интеллектуального труда (как разновидности человеческого капитала). Поэтому стимулирование развития образования и науки становится в современном мире не менее важным, чем промышленная политика.

Таблица 1

Периоды технических революций и их основные характеристики

Развитие науки и образования	Периоды наибольшей концентрации качественных сдвигов		
	Конец XVIII — начало XIX в.: первая промышленная революция	Последняя треть XIX — начало XX в.: вторая промышленная революция	С середины XX в.: третья промышленная (научно-техническая) революция
Формы организации науки	Индивидуальная научная деятельность	Возникновение специализированного научного труда	Превращение науки в индустрию знаний как отрасль народного хозяйства
Образование	Возникновение профессионального обучения	Массовое общее и специальное образование	Всеобщее среднее образование, быстрое развитие высшего образования

Составлено по: Михнева С.Г. (2002). Рынок труда: Методологические и теоретические основы познания (системно-эволюционный подход). М: Наука.

Стараясь идти в ногу со временем, современное российское государство стремится продемонстрировать заботу о росте интеллектуального потенциала страны. Стимулирование развития образования и науки занимает одно из ведущих мест в государственной политике модернизации экономики, включающей в качестве органического элемента и модернизацию системы образования. В последние годы, несмотря на кризис, бюджетные расходы на образование и науку стремительно растут в абсолютном и относительном размере, приближаясь к 10% ВВП, что соответствует уровню расходов на эти цели в современных развитых странах.

Однако, несмотря на ряд стимулирующих мер, ускорения научно-технического развития в современной России пока не наблюдается. У этого явления есть ряд причин, действующих как со стороны спроса на научно-технические инновации, так и со стороны их предложения. Самым важным фактором является, конечно, отсутствие заметного спроса на эти инновации со стороны бизнеса: в современной России затраты на разные формы лоббизма и рентаискательства дают заметно более высокую отдачу, чем затраты на усовершенствование производства. Запаздывание технологического обновления многих отраслей экономики приводит к невостребованности промышленностью специалистов высокой квалификации. Но и предложение научно-технических инноваций тоже является довольно вялым.

Существенное влияние на снижение интеллектуального потенциала страны, как считают многие специалисты, оказывает эмиграция научных кадров. Хотя она уже давно не достигает тех крупных масштабов, которые были характерны для 1990-х гг., однако, как свидетельствуют данные статистического учета и исследований, все еще остается существенно значимой для модернизации страны в целом. Речь идет о явлении, которое часто называют «утечкой мозгов» (*brain drain*).

Свободное перемещение людей творческих и интеллектуальных профессий из одной страны в другую — явление далеко не новое. В истории мы найдем массу примеров, когда уроженцы одной страны жили и творили на благо «второй родины». Прошлое России дает нам яркие примеры как интеллектуальной иммиграции (например, привлечение зарубежных специалистов самых разных профилей во времена Петра I или привлечение немецких колонистов при Екатерине II), так и массового оттока

российского интеллектуального капитала за рубеж (массовая эмиграция интеллигенции во время Гражданской войны, печально знаменитый «философский пароход» в 1922 г., еврейская эмиграция 1960–1980-х гг.).

Только в середине XX в. такие перемещения высококлассных специалистов привлекли пристальное внимание и стали объектом специальных научных исследований. Открытие этого явления было связано с участвовавшими отъездами ученых Великобритании, которая тогда еще считалась мировым лидером, после Второй мировой войны в другие англо-саксонские страны — в первую очередь, в США и Канаду. На основании данных 1950-х гг. министр Великобритании по делам науки лорд Хейлшем сделал вывод о «паразитировании американцев на британских мозгах». Тема была подхвачена прессой, и в 1963 г. в газете «Evening Standard» впервые появился термин «*brain drain*», то есть «утечка мозгов» (Balmer, Godwin and Gregory 2009, 339–353). С тех пор термин прочно прижился, само явление стало систематически и планомерно изучаться многими организациями — прежде всего, международными организациями системы ООН (такими как, например, ЮНЕСКО).

В советской научной литературе первые упоминания данного термина и связанного с ним явления появились в конце 1960-х гг. Это явление оценивалось тогда как однозначно негативное («высасывание мозгов») (Касьяненко 1968, 186) и характерное для монополистической политики капиталистических стран по отношению ко многим развивающимся странам (Милов 1989, 139). Тогда еще никто не подозревал, что это явление затронет и нашу страну. Хотя в 1960–1980-е гг. и происходило «изгнание талантов» из СССР, его рассматривали исключительно в политическом контексте. Между тем широкая еврейская эмиграция из СССР стала первой «ласточкой» будущей широкомасштабной интеллектуальной эмиграции.

Проблему «утечки мозгов» из нашей страны начали активно обсуждать только в начале 1990-х гг. Немалую роль в этом сыграла заинтересованность со стороны ЮНЕСКО. В 1991 г. был создан Российский национальный комитет по проблеме «утечки умов», сотрудничающий с Европейским Региональным Бюро по науке и технике ЮНЕСКО. А в 1992 г. состоялось Международное совещание по проблеме «утечки умов» в современной России². Несмотря на явно проявленный российскими учеными энтузиазм в вопросах изучения интеллектуальной миграции, он не нашел поддержки со стороны правительства: в период сильного экономического спада проблема «утечки мозгов» отнюдь не являлась высоко актуальной. В ситуации спада производства и угрозы массовой безработицы стремление многих интеллектуалов находить работу за рубежом даже приветствовалось как проявление самостоятельности в условиях рыночной экономики. Ситуация стала качественно изменяться только в 2000-е гг.

В 1990-е гг. долю занятых в науке и образовании в Российской Федерации в составе эмигрантов оценивали в пределах 5–10%. Структура оттока из России этой категории эмигрантов по странам въезда показывает, что в 1990-х гг. большая часть научной миграции приходилась на Германию и Израиль. Этот поток еще нельзя считать «утечкой мозгов» в собственном смысле слова — завершался выезд на «историческую родину» этнических немцев и евреев, а представители этих этнических групп работали в основном именно в сфере интеллектуального труда. Когда в 2000-е гг. этническая эмиграция из России в основном прекратилась, «утечка мозгов» приобрела более четкие формы.

Практически одновременно затяжной трансформационный спад в российской экономике сменился подъемом и остро встал вопрос, кто и как будет осуществлять

² См.: Утечка умов в условиях современной России: внутренние и международные аспекты. ЮНЕСКО, Тех-нический доклад №10. 1992. (<http://unesdoc.unesco.org/images/0010/001002/100251rb.pdf>).

научно-техническую модернизацию. В прессе начали появляться статьи, в которых шла речь о невосполнимых потерях российской науки в связи с интеллектуальной эмиграцией³. Не единожды цитировались оценка директора Института физических проблем им. П.А. Капицы академика А. Андреева, полагающего, что из бывшего СССР на время или навсегда уехали около 40% физиков-теоретиков высокого уровня и более 10% физиков-экспериментаторов, а также данные Национального научного фонда США, согласно которым Россию с 1990 г. покинули 70–80% математиков и 50% физиков-теоретиков, работающих на мировом уровне (*Жаренова, Кечил и Пахомов 2002, 18*).

Насколько оправданы утверждения о катастрофической «утечке мозгов» из постсоветской России? В последние годы по проблемам «утечки мозгов» написано немало специальных научных исследований, которые заметно корректируют прежние оценки⁴. Автор хотел бы дать краткий обзор современным оценкам «утечки мозгов» из России, чтобы развеять (или, по крайней мере, уточнить) некоторые алармистские стереотипы.

2. ОЦЕНКА МАСШТАБОВ «УТЕЧКИ МОЗГОВ» ИЗ ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

Необходимо сразу оговориться, что точных показателей количества ученых, выехавших из нашей страны после поднятия «железного занавеса», нет. Но получить приблизительные данные все же вполне возможно. Для этого воспользуемся двумя наиболее популярными среди российских исследователей подходами: первый подход использует доступные данные официальной российской статистики, а второй базируется на данных, полученных из официальной статистики зарубежных стран, принимающих наших мигрантов (стран-реципиентов).

Среди доступных данных российской официальной статистики 1990–2000-х гг. наиболее весомыми представляются те данные о гражданах, выезжающих за рубеж на постоянное место жительства (ПМЖ), которые получены Министерством внутренних дел и Федеральной службой государственной статистики.

Для выезда на ПМЖ каждый гражданин России заполняет в МВД ряд документов, в которых предусматривался вопрос о сфере деятельности мигранта. На основании полученных таким образом данных легко идентифицировать «Науку и образование» как профессиональную специализацию покидающих Россию. Если основываться на этих данных, то получается, что в период с 1992 по 2008 гг. Россию покинуло 67 833 человека, позиционирующие себя как работников сферы науки и образования. Хорошо видно (см. табл. 2, рис. 1), что данный период четко делится на три этапа. В 1992–1995 гг. наблюдается восходящая тенденция и ежегодно уезжало в среднем более 5 тыс. человек, занятых в сфере науки и образования (пик — почти 6 тыс. в 1995 г.). Затем в 1996–2001 г. происходит устойчивый спад потока мигрантов, лишь в 1999 г. наблюдается «вспышка» — как реакция на экономический кризис, поток мигрантов подскочил почти до 5 тыс. С 2001 г. поток мигрирующих работников образования и науки стабилизируется, ежегодное количество этих мигрантов колеблется на уровне чуть более 3 тыс. человек.

Какова доля этих людей в общей массе эмигрантов? На сайте Федеральной службы государственной статистики мы можем узнать общее количество выбывающих на

³ См. например: «Утечка умов» из России // Деловой Петербург. (<http://www.rhr.ru/index/jobmarket/russia/6267.html>).

⁴ См., например: «Утечка мозгов» как глобальное явление: причины и последствия. 2008. (<http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1653>).

ПМЖ начиная с 1993 г. Согласно доступным нам данным, в 2003–2008 гг. Россию покинуло 2 896 813 человек. Среди них количество людей, позиционирующих себя работниками сферы науки и образования, за этот период равнялось 63 261, что составило от общего количества эмигрантов примерно 2%.

Необходимо учитывать, что выделенная в статистике МВД сфера «Наука и образование» трактуется довольно широко. Сюда попадают отнюдь не только научные сотрудники исследовательских учреждений и профессорско-преподавательский состав высших учебных заведений, но и масса работников более низкого уровня и квалификации (например, научно-вспомогательный персонал и работники средних учебных заведений). Поэтому данные МВД оценивают научную миграцию с большой долей преувеличения.

Чтобы скорректировать данные МВД, Центр исследований и статистики науки (ЦИСН) провел собственные расчеты численности эмиграции работников в отрасли «Наука и научное обслуживание» (Агамова и Аллаhverдян 2006, 108). Полученные ими данные сильно отличались от статистики МВД — согласно ЦИСН, научная миграция ниже минимум в 2 раза. Как показывают их расчеты (см. табл. 2, рис. 1), пик научной миграции пришелся на 1993 г. (2 300 чел.), а в 2000-е гг. поток миграции сильно сократился — ежегодно уезжает менее 1 тыс. человек. Но и в данном случае речь не шла исключительно только об ученых.

Таблица 2

Динамика эмиграции из России в 1992–2008 гг. работников науки и образования на ПМЖ за рубежом, по данным разных ведомств

Год	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
МВД	4572	5876	5171	5991	5047	3812	3718	4878	3451	3028	3315	3022	3154	3005	3010	3332	3451	
ЦИСН	2100	2300	2100	2200	1900	1200	1100	1400	1100	900	600	–	–	–	–	–	–	
Федеральная служба государственной статистики	–	2 д.н. 11 к.н.	4 д.н. 2 д.н.	0 д.н. 6 к.н.	2 д.н. 20 к.н.	–	–	–	–	–	–	22 д.н. 83 к.н.	14 д.н. 59 к.н.	–	–	–	–	40 д.н. 53 к.н.
	–	13	6	6	22	–	–	–	–	–	105	73	–	–	–	–	–	93

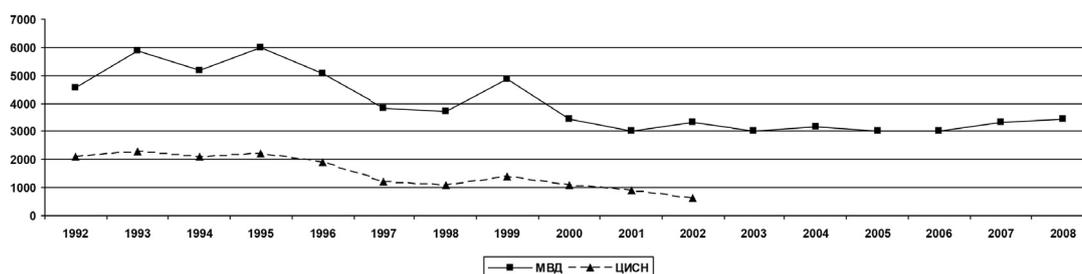


Рис. 1. Динамика научной миграции из России в 1992–2008 гг., по данным МВД и ЦИСН

Составлено по: Серегина И.А. Динамика утечки умов и становления российской научной диаспоры. ([http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2010\(1\)/economica/003.pdf](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2010(1)/economica/003.pdf)); Агамова Н.С. и Аллаhverдян А.Г. Динамика утечки умов и становления российской научной диаспоры. (http://www.rier.ru/works/almanach/0001/almanach0001_104-120.pdf); сборники «Численность и миграция населения Российской Федерации» за соответствующие годы.

Ситуация еще более проясняется, если мы снова обратимся к данным Федеральной службы государственной статистики. В ежегодном бюллетене «Численность и миграция населения Российской Федерации», издаваемом ФСГС, пред-

ставлены данные по образованию мигрантов. В числе прочих данных здесь можно найти сведения о количестве мигрантов, имеющих на момент выезда из России кандидатскую или докторскую степень. Основываясь на доступных нам данных, следует признать, что среднее ежегодное количество остепененных эмигрантов исчисляется в 2000-е гг. в пределах одной сотни человек ежегодно. Правда, при таком подходе обнаруживается тенденция к росту: если в первой половине 1990-х гг. число эмигрантов, имеющих кандидатские и докторские степени, было совершенно мизерным (от 6 до 22 человек ежегодно), то к началу 2000-х оно увеличилось в несколько раз (пик — 105 человек в 2002 г.).

Для понимания степени влияния этой миграции на интеллектуальный потенциал России следовало бы уточнить, кто из этих мигрантов с научными степенями реально занимался научной работой и в каких именно областях. Ведь в постсоветской России наблюдается сильная девальвация научных степеней, да и в советские времена далеко не все лица, имеющие научные степени, реально занимались научными исследованиями. Но, к сожалению, статистика знает далеко не все.

Определившись более или менее с величиной так называемой «безвозвратной» научной миграции, необходимо подчеркнуть, что эмигранты, навсегда уезжающие из России на новое ПМЖ, — это отнюдь не самая многочисленная часть научной миграции. Многие российские ученые используют совсем другие каналы, чтобы жить и работать за пределами своей родины. Речь идет о контрактной работе, и, следовательно, о временной научной миграции. Ученый может годами и даже десятилетиями работать за границей по контрактам, но при этом сохранять гражданство России. Выезд исследователей за рубеж для долговременной работы по контракту продиктован теми же двумя причинами, что и эмиграция на ПМЖ, — прежде всего, низкой оплатой труда в российских научных организациях и общим ухудшением условий для занятия наукой (особенно, фундаментальной).

Сведений об этом типе миграции еще меньше, чем о миграции на ПМЖ. Единственные исследования, которые проводились в этом направлении, были организованы ЦИСН в 1996 и 2002 гг. (Агамова и Аллахвердян 2006, 108). Посмотрим внимательно на полученные ими данные и сравним их с информацией, которая у нас есть за соответствующие годы по «безвозвратной» миграции.

Согласно данным ЦИСН, в 1996 г. во временной научной миграции участвовало 4 048 человек, а в 2002 г. — 2 922 человека. В обоих временных периодах ученые из России предпочитали работать в небольшом числе развитых стран мира, которые являются лидерами НТР: США, Германия, Франция и Великобритания принимали примерно 58% всех таких мигрантов в 1996 г. и 59% — в 2002 г. (см. табл. 3).

Таблица 3

Структура временной научной миграции из России по странам-реципиентам

Страны-реципиенты	1996 г.		2002 г.	
	человек	%	человек	%
США	1 084	26,5	840	28,7
Германия	700	17,1	556	19,0
Франция	378	9,3	190	6,5
Великобритания	214	5,3	135	4,6
Другие страны	1 408	41,9	1.201	41,2
Всего	4 084	100	2 922	100

Составлено по: Воспроизводство научной элиты в России: роль зарубежных научных фондов (на примере фонда им. А. Гумбольдта) / Под ред. А.Ю. Чепуренко, Л.М. Гохберга М.: РНИСиНП, 2005. 42.

Из общего числа тех 4 084 чел., кто предпочел работать за рубежом по временному контракту в 1996 г., степень доктора наук имели 812 чел., кандидата наук — 2 054 чел. (всего 2 866 чел. со степенью). В 2002 г. среди 2 922 мигрантов эти показатели составили соответственно 527 и 1 631 чел. (всего 2 158 чел. со степенью)⁵.

Таким образом, данные свидетельствуют о том, что на самом деле временная миграция намного масштабнее миграции «безвозвратной». Теперь уже речь идет не о какой-то сотне человек с непонятно каким уровнем научного потенциала, а о нескольких тысячах остепененных специалистах, которые заведомо занимаются за рубежом активной работой. Правда, данные о мигрантах на ПМЖ характеризуют ежегодный поток (количество уехавших за рубеж), а данные о временных мигрантах — ежегодный объем (количество проживающих за рубежом), поэтому их нельзя напрямую сравнивать друг с другом.

Зададимся теперь самым главным вопросом: какую долю от общего количества научных кадров России составляют научные мигранты?

В 1996 г. в России численность исследователей, занимавшихся научной работой, составляла 484 796 чел. (среди них порядка 115 000 — кандидаты и доктора наук)⁶. Если исходить из того, что в этот же год Россию «безвозвратно» покинуло, по данным ЦИСН, 1 900 чел. и еще 4 084 чел. находились во временной миграции, то совокупные потери российской науки от интеллектуальной эмиграции составили не более 1,2%. На самом деле этот показатель много ниже 1%: ведь из 1 900 эмигрантов на ПМЖ многие работали в сфере образования, не являясь учеными, а из тех 4 086 ученых, которые находились во временной эмиграции, большинство покинуло Россию не в 1996 г., а раньше. Если произвести аналогичный расчет исходя только из количества кандидатов и докторов наук, то показатель совокупных потерь российской науки составит максимум 2,5% (на самом деле где-то порядка 1%).

К 2002 г. количество исследователей в России сильно сократилось и составило всего 414 767 чел. (среди них порядка 102 000 — кандидаты и доктора наук). Потери от «безвозвратной» эмиграции в этом году были равны 600 чел., во временной эмиграции находились 2 922 чел. Следовательно, совокупные потери российской науки от интеллектуальной эмиграции по сравнению с 1996 г. заметно сократились и составили максимум 0,8%, а в расчете числа ученых с научной степенью — 2,2%.

Итак, основываясь на данных официальной статистики, можно сделать вывод, что потери российской науки от «утечки мозгов» за последние 15 лет оказались не слишком катастрофическими. Если судить по данным «безвозвратной» эмиграции, то наука теряет буквально единицы. Если же к безвозвратно уехавшим добавить тех, кто уезжает с возможной перспективой вернуться, то все эмигранты все равно составляют максимум порядка 2% от общего количества остепененных российских ученых.

Чтобы проверить наши выводы, обратимся к другому источнику информации — к зарубежным статистическим данным.

Согласно специально проведенным подсчетам, за 2004–2008 гг.⁷ из России эмигрировали в страны Европы, Северной Америки и Австралию на постоянное ме-

⁵ См.: Воспроизводство научной элиты в России: роль зарубежных научных фондов (на примере фонда им. А.Гумбольдта) / Под ред. А.Ю. Чепуренко, Л.М. Гохберга М.: РНИСиНП, 2005. (http://infoculture.rsl.ru/donArch/home/news/dek/2006/04/2006-04_r_dek-s2.htm).

⁶ См.: Ключ к развитию: подражание природе // *Форсайт*. 2007. № 3 (3). (http://www.ecsocman.edu.ru/data/396/877/1219/004_03_for.pdf).

⁷ Данные за 2008 г. были использованы не полностью, так как на момент опубликования представленных выводов (ноябрь 2008 г.) они еще не были полностью обработаны.

сто жительства 218 230 чел.⁸. Из состава уехавших 13 410 чел. получили должности высококвалифицированных специалистов в крупных компаниях, они работают в основном в Великобритании, Польше, Греции, Франции, Италии и Испании. Еще 11 300 чел. занимаются прикладными науками в Канаде, Чехии, Австралии, Швеции, Австрии, США; 630 чел. из числа мигрантов в этих же странах занимались фундаментальными исследованиями; в сфере высоких технологий трудились 6 860 чел. Топ-менеджерами в Венгрии, Швейцарии и Великобритании работают 5 220 эмигрантов из России. Этот перечень свидетельствует, что в составе покинувших Россию мигрантов была велика доля людей, способных выполнять высококвалифицированный интеллектуальный труд, — не менее 17% от общего количества мигрировавших. В целом среди уехавших 39% — это люди с высшим образованием, среди которых высококвалифицированные инженеры/технологи составили 9%, ученые — 8%, бизнесмены — 5% и юристы — 2%.

Если, опираясь на эти данные (11 930 занимающихся наукой за 5 лет), рассчитать среднее ежегодное количество российских ученых, мигрировавших за рубеж на ПМЖ, то оно будет составлять примерно 2 400 чел. Это — неожиданно крупная цифра, близкая к данным МВД, которые обычно считают сильно завышенными. Но все же катастрофой эту ситуацию назвать трудно. Ведь по данным российской статистики, в 2000-е гг. численность исследователей, занятых в сфере науки, составляла чуть менее 400 тыс. чел. (401,4 тыс. в 2004 г., 388,9 тыс. в 2006 г.)⁹. Следовательно, ежегодный отток 2 400 чел. — это всего лишь 0,6% от общей численности исследователей. Согласно статистике, в первой половине 2000-х гг. каждый год число исследователей в России сокращалось в среднем примерно на 6–7 тыс. чел.; в таком случае потери от международной эмиграции оказываются заметно ниже, чем от других причин.

В целом можно утверждать, что хотя в 1990-е гг. наблюдался сильный поток научной эмиграции, однако за последние 10 лет волна эмиграции ученых из Российской Федерации значительно уменьшилась. Обзор статистики научной миграции можно завершить той оценкой, которую дал **профессор Университета штата Теннесси Андрей Коробков, специалист по проблемам интеллектуальной миграции из России и сам ее участник**: «Называют огромные цифры, говорят о миллионах уехавших. На самом деле цифра гораздо меньше, она составляет десятки тысяч человек. Для сравнения: не имеющие отношения к миграции потери, которые российская наука понесла в результате ухода интеллектуалов в ненаучные виды деятельности внутри страны, реально больше. Скажем, у нас около 200 тыс. чел. со степенями кандидатов и докторов наук, которые не занимаются наукой»¹⁰.

3. ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ «УТЕЧКИ МОЗГОВ»

Значит ли это, что проблема «утечки мозгов» для России вообще не существует или, по крайней мере, не играет существенной роли? Такой вывод был бы ошибочным.

Дело в том, что проанализированные нами количественные показатели в принципе не могут дать полной картины изменений в научной среде. Ведь в сфере интеллектуального (особенно, научного) труда количество работников далеко не всегда коррелирует с величиной реального человеческого капитала. Это значит, что эмигра-

⁸ См.: 440 тысяч человек уехали из России за последние пять лет // *Новая газета*. 2008. № 46 от 28 ноября. (<http://www.novayagazeta.ru/data/2008/color46/00.html>).

⁹ См.: Россия в цифрах. 2008: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2008. 342.

¹⁰ См.: Российская интеллектуальная миграция: мифы и реальность. 2010. (<http://mgimo.ru/news/university/document164854.phtml>).

ция одного-единственного крупного ученого может привести к гораздо более высоким потерям, чем миграция тысячи младших научных сотрудников. В качестве исторического примера можно вспомнить конкуренцию в изобретении атомной бомбы между гитлеровской Германией и США: Манхэттенский проект завершился успехом благодаря, прежде всего, участию в нем примерно десятка крупных ученых-физиков, эмигрировавших в Америку из Германии и Италии (*Э. Ферми, Р. Оппенгеймер, К. Фукс* и др.).

Но и в чисто количественных оценках масштабов научной миграции тоже есть пробелы. В частности, при расчетах числа эмигрировавших исследователей обычно не принимают во внимание студенческую миграцию. Между тем, не следует недооценивать научный потенциал подрастающего поколения, которое тоже, увы, не всегда прельщается выгодами, которые ему сулит родное отечество. Многие студенты рассматривают обучение в зарубежном университете не только как возможность пополнения своего профессионального багажа новыми научными знаниями, но и как способ выезда за рубеж в поисках дальнейшего выгодного трудоустройства. По учебным визам из России ежегодно выезжают в Великобританию примерно 30 тыс. человек, по 5 тыс. — в Германию, Францию, Канаду и Австралию. Примерно 30% из них не возвращаются в Россию¹¹.

В статистике научной миграции студенты не учитываются, поскольку они еще не ученые (скорее — «протоученые»). Но Россия определенно теряет в их лице многих потенциальных ученых. Правда, многие мигрировавшие студенты в погоне за материальными благами находят источники доходов, никак не связанные с научной работой (скажем, иные российские студентки выходят замуж за иностранцев и становятся домохозяйками). Однако большинство российских студентов, решивших остаться за рубежом, скорее всего, делают карьеру по специальности.

Итак, описанные нами явления не являются одномоментными и преходящими. Наблюдается постоянный ежегодный отток части интеллектуального потенциала страны — не очень большой, но все же существенной.

В то же время следует подчеркнуть, что вряд ли правомерно оценивать интеллектуальную/научную миграцию как явление, которое приносит российскому обществу одни лишь отрицательные последствия. Это явление можно рассматривать и как в определенной степени приносящее пользу.

Первоначально термин «утечка мозгов» носил сугубо негативный оттенок. Смысловое наполнение данного понятия ассоциировалось с потерей некоего ресурса. Именно на такого рода негативной оценке данного феномена базируется так называемое «национальное» («пессимистическое») направление изучения интеллектуальной эмиграции. Переезд ученых из одной страны в другую рассматривается представителями данного направления как нанесение ущерба стране-донору — как явную потерю тех выгод, которые она могла получить, если бы интеллектуалы остались на родине¹².

В последние десятилетия, однако, сформировался новый, «интернациональный» подход («оптимистическое» направление исследований), критикующее идеологию «национальной науки». Научная работа, направленная на производство новых знаний, по самой своей природе дает пользу всем, а не только той стране, в которой живет

¹¹ См.: 440 тысяч человек уехали из России за последние пять лет // *Новая газета*. 2008. № 46 от 28 ноября. (<http://www.novayagazeta.ru/data/2008/color46/00.html>).

¹² Именно на основе такого рода хода мыслей в советскую эпоху гневно осуждали эмигрантов, которые не просто «предали социалистическую Родину», но еще и нанесли ей материальный ущерб. На этом основании в период, когда шла широкая эмиграция из СССР евреев и немцев, возникла некрасивая практика отказа принимать в вузы молодых людей еврейского и немецкого происхождения, поскольку они, получив бесплатное образование, могут уехать из страны, не окупив расходы на их обучение.

ученый. Подчеркивание общемирового значения развития науки опровергает оценку научной миграции как потери национальных ресурсов. При такой точке зрения страна-донор все равно получает (как и все другие страны), пусть и косвенным образом, выгоды от более рационального использования интеллектуального ресурса выехавших за рубеж ученых.

Справедливости ради, следует отметить, что среди сторонников «интернационального» подхода больше тех, кто проживает в странах-реципиентах, в то время как первый поход более характерен для представителей стран-доноров. Ведь в позиции «оптимистов» тоже есть ахиллесова пята. Безусловно, выгоду от научных инноваций получают в *конечном счете* все страны. Однако институт защиты интеллектуальной собственности приводит к тому, что эта выгода распределяется неравномерно: львиную долю получает та страна (фирма), где было сделано открытие, а другие страны (фирмы) получают заметно меньше.

«Пессимистическая» точка зрения долгое время была абсолютно преобладающей и среди российских ученых, она доминирует и в настоящее время. В частности, об «утечке мозгов» активно пишут в контексте национальной безопасности (*Петраченко 2007, 52–55; Митин 2011, 41–47*), а также в связи с финансовыми потерями (речь идет о затратах на образование и повышение квалификации ученых) (*Карелова 1997, 2–5*). Абсолютизация такого подхода к интеллектуальной миграции приводит к некоторым абсурдным дискуссиям — например, о пагубном влиянии Болонского процесса на дальнейший отток научного потенциала России за рубеж¹³.

В целом рассмотрение интеллектуальной миграции с позиций однобокого «убыло-прибыло» сейчас уже далеко не столь популярно, как было еще несколько лет назад. В научный дискурс пришло понимание того, что «утечка мозгов» — это всего лишь одна сторона более сложного процесса. И подход «оптимистов-интернационалистов» в данном вопросе — не единственный оптимистический вариант оценки последствий «утечки мозгов» для развивающихся стран. В этой связи следует обратить большое внимание на относительно новую концепцию «циркуляции мозгов».

Одной из первых, кто занялся изучением интеллектуальной миграции как своего рода системы сообщающихся сосудов, была американская экономистка Анна Ли Саксениан. В книге «Новые аргонавты: региональные преимущества в мировой экономике» (*Saxenian 2006*) она показала взаимообмен «мозгами» между США и странами догоняющего развития. С одной стороны, в американской Силиконовой долине, которая является одним из главных центров создания новейших электронных технологий, работает большое число специалистов из-за рубежа. Но с другой стороны, в последние годы инженеры, вернувшиеся из Силиконовой долины в родную страну, перенесли и активно применили принципы технологического предпринимательства в Китае, Тайване, Израиле и Индии.

Прижившийся ранее термин «утечка мозгов» уже категорически не подходит для описания своего рода движения «мозгов» по кругу «родина-зарубежье-родина». Поэтому на смену старому термину пришел новый — «циркуляция мозгов» (*brain circulation*) (*Офер 2009*). Под ним понимают циклические перемещения талантливых специалистов (ученых, инженеров, менеджеров) за границу для обучения и дальнейшей работы с последующим возвращением на родину и заметным улучшением профессиональной позиции за счет преимуществ, полученных во время пребывания за рубежом.

¹³См.: Насколько полно программы двойного диплома реализуют вопрос мобильности студентов как один из важнейших принципов Болонского процесса? Не приведет ли выполнение программы двойного диплома к тотальной «утечке мозгов» из страны? // *Аккредитация в образовании*. 2008. № 20. 18–19.

Таким образом, выезд ученых из России за рубеж — это не только угроза развитию отечественной науки, но одновременно еще и шанс дать дополнительный стимул этому развитию. В этой связи уместно вспомнить афоризм Дейла Карнеги: Когда судьба вручает вам лимон, постарайтесь сделать из него лимонад!

В последние годы в России начали предприниматься реальные действия, направленные на извлечение выгоды от научной эмиграции предыдущего периода. В частности, одно из мероприятий федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг., «Проведение научных исследований коллективами под руководством приглашенных исследователей», направлено именно на поддержку российских ученых, желающих вернуться в Россию. Целью этого мероприятия является развитие устойчивого и эффективного взаимодействия с российскими учеными, работающими за рубежом на постоянной и временной основе, закрепления их в российской науке и образовании, использование их опыта, навыков и знаний для развития отечественной системы науки, образования и высоких технологий. В рамках этого мероприятия в 2009–2012 гг. производится ежегодный отбор около 100 проектов научных исследований коллективами под руководством приглашенных исследователей с объемом финансового обеспечения из средств федерального бюджета до 2 млн рублей в год каждый.

Таким образом, для решения задач модернизации российской экономики и укрепления интеллектуального потенциала страны следует обращать приоритетное внимание не столько на сокращение эмиграции российских исследователей, сколько на оптимизацию размеров и форм этой миграции.

ЛИТЕРАТУРА

440 тысяч человек уехали из России за последние пять лет // *Новая газета*. 2008. № 46 от 28 ноября. (<http://www.novayagazeta.ru/data/2008/color46/00.html>).

Агамова Н.С. и Аллахвердян А.Г. (2006). Динамика утечки умов и становления российской научной диаспоры // *Наука. Инновации. Образование*. Вып. 1. (http://www.gier.ru/works/almanach/0001/almanach0001_104-120.pdf).

Воспроизводство научной элиты в России: роль зарубежных научных фондов (на примере фонда им. А. Гумбольдта) / Под ред. А.Ю. Чепуренко, Л.М. Гохберга М.: РНИСиНП, 2005. (http://infoculture.rsl.ru/donArch/home/news/dek/2006/04/2006-04_r_dek-s2.htm).

Жаренова О.А., Кечил Н.В. и Пахомов Е.Ю. (2002). Интеллектуальная миграция россиян. Ближнее и дальнее зарубежье. М.: Центр политической информации.

Карелова Г.Н. (1997). Российское образование в зеркале государственного бюджета // *Университетское управление: практика и анализ*. № 1.

Касьяненко В.И. (1968). Буржуазная историография о завоевании СССР экономической независимости // *Вопросы истории*. № 7.

Ключ к развитию: подражание природе // *Форсайт*. 2007. № 3 (3). (http://www.ecsocman.edu.ru/data/396/877/1219/004_03_for.pdf).

Милов Л.В. (1989). Исторические судьбы некоторых форм собственности (к характеристике труда в духовном производстве) // *Вопросы истории*. № 3.

Митин Д.Н. (2011). Интеллектуальная миграция: сущность, последствия и пути решения // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология*. № 1.

Михнева С.Г. (2002). Рынок труда: Методологические и теоретические основы познания (системно-эволюционный подход). М: Наука.

Насколько полно программы двойного диплома реализуют вопрос мобильности студентов как один из важнейших принципов Болонского процесса? Не приведет ли выполнение программы двойного диплома к тотальной «утечке мозгов» из страны? // *Аккредитация в образовании*. 2008. № 20.

Офер Г. (2009). Независимые и открытые // *Эксперт*. № 41 (678). (http://www.expert.ru/printissues/expert/2009/41/nezavisimue_i_otkrytue?esr=5).

Петраченко С. Проблема «утечки умов» из России в контексте интеллектуальной безопасности страны // *Власть*. 2007. № 9. (<http://2008.isras.ru/files/File/Vlast/2007/09/Problema%20utechki.pdf>).

Российская интеллектуальная миграция: мифы и реальность. 2010. (<http://mgimo.ru/news/university/document164854.phtml>).

Россия в цифрах. 2008: Крат. стат. сб. М.: Росстат, 2008.

Серегина И.А. Динамика утечки умов и становления российской научной диаспоры. ([http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2010\(1\)/economica/003.pdf](http://www.rgazu.ru/db/vestnic/2010(1)/economica/003.pdf)).

«Утечка мозгов» как глобальное явление: причины и последствия. 2008. (<http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1653>).

«Утечка умов» из России // Деловой Петербург. (<http://www.rhr.ru/index/jobmarket/russia/6267.html>).

Утечка умов в условиях современной России: внутренние и международные аспекты. ЮНЕСКО, Технический доклад № 10. 1992. (<http://unesdoc.unesco.org/images/0010/001002/100251rb.pdf>).

Balmer, B., Godwin, M. and Gregory, J. (2009). The Royal Society and the «brain drain»: natural scientists meet social science // *Notes and Records of the Royal Society*. Vol. 63(4). 339–353. (<http://rsnr.royalsocietypublishing.org/content/early/2009/03/09/rsnr.2008.0053.full.pdf>).

Saxenian, A.L. (2006). *New Argonauts: Regional Advantage in the Global Economy*. Harvard University Press.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

(на примере кемеровской области)¹

СУРЦЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: ansokol@mail.ru

Автор обосновывает необходимость учета многоуровневости социального контракта при оценке содержания и перспектив формирования горизонтального социального контракта в России, так как контрактные практики, складывающиеся на региональном уровне, во многом будут определять вероятные параметры общероссийского горизонтального социального контракта. Анализ практики регионально социального контракта власти и бизнеса в России привел к выводу о наличии элементов двух типов социального контракта («вертикального» и «горизонтального»). Однако возникающие на региональном уровне специфические контрактные взаимосвязи (квазибюджетные сборы и организованное спонсорство) можно рассматривать как проявление объективной тенденции к формированию неклассического варианта горизонтального социального контракта.

Ключевые слова: вертикальный и горизонтальный социальный контракт; квазифискальные взаимосвязи власти и бизнеса.

The author grounds the need for taking into consideration multi-level of social contract in the evaluation of content and prospects of horizontal social contract formation in Russia because contractual practices folding at the regional level will largely determine the likely options nationwide horizontal social contract. Analysis of the regional social contract practice between business and authorities in Russia led to the conclusion that there is presence of elements of two types social contract («vertical» and «horizontal»). However emerging at the regional level specific contractual relationship (quasi-fiscal charges and organized sponsorship) can be regarded as a manifestation of the objective tendency to formation of non-classical variant of horizontal social contract.

Keywords: vertical and horizontal social contract; quasi-fiscal relationship between business and government.

Коды классификатора JEL: B52, L14, M21.

Анализ региональных аспектов формирования социального контракта в России имеет в современных условиях особую значимость, что обусловлено рядом практических проблем.

Во-первых, в настоящее время основой проводимых институциональных реформ в российской экономике является ориентация на формирование горизонтального социального контракта либерального типа. Однако возникает вопрос о степени эффективности намечаемых реформ в контексте противоречивых результатов ранее проводимых реформ.

¹ Статья выполнена при поддержке гранта РГНФ № 11-12-42002а/Т «Экономическая оценка социального капитала, сложившегося во взаимодействиях власти и бизнеса (на примере Кемеровской области)».

Во-вторых, территории Российской Федерации характеризуются высокой степенью сегментации и локализации. В отличие от малых стран Россия состоит из субъектов Федерации крайне неравнозначных по своему политическому, экономическому и ресурсному потенциалам. Это предопределяет необходимость формирования социального контракта как многоуровневой системы, включающей региональные социальные контракты. Однако данный фактор мало учитывается при разработке сценариев перехода к горизонтальному социальному контракту.

В-третьих, в результате реформирования бюджетной системы в России, сложилось несоответствие между объемами бюджетной ответственности регионов и местных органов власти по производству общественных благ и обеспечению социальных гарантий, с одной стороны, и закрепленными за ними источниками финансирования данных обязательств — с другой. Решая проблему баланса государственного бюджета, федеральные органы власти увеличивали функции и полномочия регионального и местных органов власти, но забирали значительную часть источников их финансирования. В результате сложилась ситуация, когда наиболее социально ориентированные бюджеты субъектов Федерации не подкреплены легальными источниками финансирования. Данный фактор является обоснованием выстраивания квазифискальных практик взаимодействия власти с бизнесом на региональном уровне.

Особая роль регионального уровня институциональной трансформации отечественной экономики во многом связана с крайней неоднородностью природно-климатических, социально-экономических, исторических и иных характеристик субъектов РФ. Например, по площади 89² субъектов РФ различаются в 338 раз, по численности жителей — в 376, по уровню урбанизации — от 0 до 100% горожан, по объему валового регионального продукта — в 4,2 раза, по собственным доходам регионального бюджета на душу населения — в 109 раз (*Марченко и Мачульская 1998, 22*). В результате отсутствует и некая единая, универсальная модель регионального социального контракта. В связи с чем имеется широкий спектр действующих на региональном уровне политических режимов, которые отличаются относительно высокой устойчивостью. Так, российская группа исследователей выделили 12 потенциальных типов и подтипов региональных политических режимов (*Кузьмин, Мелвин и Нечаев 2002, 142–155*). Именно поэтому, о характере российского социального контракта объективно можно судить лишь с учетом региональных аспектов, а именно, неформальных механизмов взаимодействия государства с остальными экономическими субъектами на региональном и местном уровне.

Тезис о необходимости формирования нового социального контракта как основы для осуществляемых институциональных преобразований получил широкое признание. Институциональные подходы к анализу трансформационных процессов в России представлены работами таких авторов, как И. Дискин, А. Олейник, Я. Паппэ, В. Полтерович, В. Радаев, В. Тамбовцев, Р. Нуреев, А. Шаститко, М.В. Курбатова, С.Н. Левин и др. (*Дискин 2002, 83–95; Олейник 2000; Радаев 2001; Тамбовцев 2003; Нуреев 2001, 3–66; Шаститко 1999, 73; Курбатова и Левин 2005, 119–131*). Данные авторы анализируют реформы с точки зрения развития формальных и неформальных норм, качества институтов, проблем институциональной трансформации и становления новых социальных субъектов экономического действия.

Подтверждением важности анализа региональных аспектов институциональных преобразований является появление целого ряда работ, посвященных данной пробле-

² До 1 декабря 2005 г. в составе Российской Федерации 89 субъектов. 1 декабря 2005 г. вступил в силу документ об объединении Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа в Пермский край. В результате число субъектов Федерации сократилось до 88.

ме. Среди них можно назвать работы Н.Ю. Лапиной, И.С. Семененко, С.П. Перегудова и др. (*Лапина и Чирикова 2000; Перегудов 2002*), в которых анализируются различные региональные варианты экономического и политического развития, специфика взаимодействия бизнеса и власти в разных субъектах Федерации. Однако все эти работы базируются на примате социологического подхода к институциональной трансформации.

Институциональные проблемы фискальных взаимосвязей власти и бизнеса рассматривались, прежде всего, с позиции структуры расходов и доходов федерального бюджета в контексте формирования контрактного государства таким автором, как А.Н. Олейник (*Олейник 2000*); с точки зрения соответствия критериям социально ориентированного государства — А. Громов, С.М. Рогов, В. Роик, М. Рубченко и др. (*Громов и Рубченко 2006, 20–26; Рогов 2005, 56–68; Роик 2002, 3–14*). Вопросы соответствия состояния налогово-бюджетной политики России провозглашаемым задачам модернизации экономики и общества критически анализируются такими учеными, как С.А. Анисимов, С. Глазьев, М. Жукова, С.М. Рогов, Ю.Г. Трубинова и др. (*Анисимов и Трубинова 2004, 30–32; Глазьев 2005, 3–33*). Особенно хотелось бы выделить разработки экспертов ОЭСР и работу А. Лаврова, Дж. Литвака, Д. Сазэрленда (*Лавров, Литвак и Сазэрленд 2004*). В них выделены и проанализированы наиболее важные институциональные проблемы межбюджетных отношений: противоречие между высокой степенью децентрализации ресурсов и централизацией в процессе принятия решений, широкое использование региональными властями неформальных инструментов для укрепления своей бюджетной автономии, наличие особых отношений между региональными властями и крупными предприятиями как важнейшими источниками финансирования общественных благ.

Достижения экономической теории в изучении различных институциональных аспектов развития государства задают основу для анализа процессов формирования социального контракта в России. Вместе с тем многие вопросы, связанные с изучением региональных проблем и особенностей данного процесса, пока не стали предметом специального исследования.

Гипотеза данной работы такова, что при оценке содержания и перспектив формирования в России горизонтального социального контракта необходимо учитывать его многоуровневость, состоящую из региональных социальных контрактов. Контрактные практики, складывающиеся на региональном уровне, во многом будут определять вероятные параметры общероссийского горизонтального социального контракта.

Под *социальным контрактом* понимается групповое имплицитное соглашение о распределении прав и обязанностей между государством и населением, которое может закреплять вертикальную или горизонтальную контрактацию в обществе. Для *вертикального социального контракта* свойственно наличие изначально неравноправных участников договора. При таком типе социальной контрактации спецификация прав собственности будет осуществляться непосредственно государством, которое будет насаждать их сверху. При *горизонтальном социальном контракте* все его участники равны и государство является специально созданной структурой для представления и защиты интересов всего населения.

Новизной предложенного подхода является выделение двух вариантов горизонтального социального контракта: классического и неклассического. Такое выделение базируется на предложенном нами комплексном критерии превращения государства в контрактное, т.е. встроенное в систему отношений горизонтальных взаимосвязей, включающих два компонента: «формальный» и экономический. «Формальный» компонент состоит в наличии конкурентного и консенсусного политического рынка.

«Экономический» компонент комплексного критерия состоит в наличии широкого круга получателей «остаточного дохода» государства.

В классическом варианте горизонтального социального контракта распределение остаточного дохода среди широкого круга получателей, обеспечивается механизмами конкурентного и консенсусного политического рынка. Государство выполняет определенный набор функций в качестве государства «невидимой руки». Государство «невидимой руки» минимизирует свое вмешательство в деятельность рынка, поэтому может существовать только в развитой рыночной экономике. Оно является «невидимым» в рамках рыночного сектора, ограничивая свою деятельность функциями «государства защищающего», выступая в виде гаранта существующих деперсонифицированных норм.

Неклассический вариант горизонтального социального контракта с контрактным государством, выполняющим функции «помогающей руки», возникает в условиях ускоренной модернизации, направленной на преодоление отставания в социально-экономическом развитии в странах, не относящихся к европейской цивилизации. В этих условиях формальная демократизация зачастую оборачивается властью узких по составу групп интересов, причем во многом выступающих агентами экономических и политических интересов развитых стран. Контрактное государство «помогающей руки» часто с позиций «формального» компонента сохраняет авторитарный характер, однако действует на основе имплицитного социального контракта в интересах большинства населения.

В этой связи возникает вопрос о типе социального контракта, присущего современной России. Возникшее в процессе распада Советского Союза российское государство, как отмечает широкий круг исследователей, сохранило традиционно авторитарный характер. Основные экономические, политические и социальные взаимоотношения в стране стали осуществляться через систему политико-административного рынка, где господствуют неформальные нормы, носящие локальный и персонифицированный характер. Субъектами возникшего «гибридного» по форме и содержанию политико-бюрократического рынка выступают: государство (в лице «правлящей группы»), крупный бизнес, федеральная и региональная бюрократия, что определяет преобладание в России на общенациональном уровне вертикального социального контракта (*Соколова (Сурцева) 2004, 508–513*).

В данных условиях особое значение приобретают контрактные практики взаимодействия власти, бизнеса и населения на региональном уровне. В этой связи необходимо отметить, что с самого начала реформ реализуемая на федеральном уровне программа институциональных преобразований либерального типа не только столкнулась с мощной институциональной инерцией, но и породила реализуемые преимущественно на региональном уровне альтернативные проекты, направленные на восстановление нарушенного институционального равновесия путем рекомбинирования исторически сложившихся институциональных структур. Представляется, что общность базовых подходов позволяет характеризовать их как разновидности определенного типа институционального проекта. Целью его является восстановление в новых формах контроля над ресурсами территории со стороны консолидированной региональной властной элиты. В рамках реализации этих институциональных проектов региональные органы власти позиционируют себя в качестве государства «помогающей руки». При этом они, опираясь на поддержку населения, выстраивают квазифискальные взаимосвязи с бизнесом, особенно с крупным. К подобным практикам относятся заключаемые соглашения о социально-экономическом сотрудничестве и сформированная система финанси-

рования производства общественных благ властью и бизнесом на региональном уровне.

Ограниченность легальных источников финансирования деятельности региональных и местных властей привела к формированию ими практик дофинансирования своих функций за счет средств предпринимателей региона, базирующихся на неформальных правилах. В результате ряд исследователей (*В. Тамбовцев, М.В. Курбатова, С.Н. Левин и др.*), наряду с «белой зоной» отношений между властью и бизнесом в рамках закона и «черной зоной», связанной с преступным взаимодействием бизнеса и отдельных чиновников, выделяют достаточно широкую «серую зону» взаимодействия властных структур и предпринимателей.

Основными формами привлечения дополнительных ресурсов бизнеса выступают «квазиалоговые» сборы и «организованное спонсорство». «*Квазиалоговые*» сборы представляют собой дополнительные, не предусмотренные законом платежи бизнеса в местный бюджет, либо в специально создаваемые фонды. «*Организованное спонсорство*» представляет собой участие бизнеса в финансировании разного рода проектов администрации (социальных, по благоустройству территорий и т.д.) (*Курбатова и Левин 2010, 27–50*). В отличие от «квазиалоговых» сборов оно носит целевой характер, а «взносы» делаются предпринимателями преимущественно в натуральной форме.

Для осуществления «квазиалоговых» сборов региональные и местные власти активно используют неформальные методы воздействия на бизнес, в том числе облагают его своего рода натуральным оброком, например по содержанию жилья и прочей социальной инфраструктуры (чаще всего через всевозможные внебюджетные фонды). В арсенале у них существует значительное количество инструментов воздействия на предпринимателей с целью привлечения их к дополнительным тратам, таких как: материальная заинтересованность предпринимателей (муниципальный заказ, налоговые льготы и др.), дифференцированное отношение к предпринимателям, неформальные угрозы применения санкций, моральное поощрение предпринимателей, сознательное затягивание сроков принятия решений в пользу бизнеса, установление дополнительных барьеров в решении вопросов (угроза учащения судебных проверок, судебных разбирательств) и другие. Последние подвергаются воздействию сразу нескольких инструментов, одним из которых чаще всего бывает силовое давление. Взамен за предоставленные квазиалоговые платежи предприниматели порой могут рассчитывать на определенную помощь со стороны властей. Вот, что говорит по этому поводу один из предпринимателей: «Потом можно сотрудничать с ними, администрация предлагает крупные государственные заказы» [руководитель предприятия из сферы услуг]³.

Все эти инструменты выступают аргументами власти в «статусных торгах» с бизнесом. В процессе «торга» региональные или местные власти предъявляют бизнесу требования по определенному объему дополнительных, помимо налоговых, отчислений в натуральном или денежном эквиваленте. Бизнес, соизмеряя выгоды от налаживания «хороших отношений» с органами власти, идет на соответствующие расходы. В данном контексте, следует отметить, что бизнес идет на дополнительные расходы не только по причине необходимости благоприятных взаимоотношений с властью, но и, зачастую, в связи с пониманием сложившихся проблем, связанных с ограничениями финансовых возможностей региональных и местных органов власти в условиях сложившейся системы межбюджетных отношений.

³ Опрос осуществлялся весной-летом 2011 г. преподавателями кафедры экономической теории КемГУ при личном участии автора под руководством М.В. Курбатовой.

По понятным причинам корректные количественные оценки квазифискальных воздействий государства на бизнес существенно затруднены. Однако в приблизительном виде их можно сделать на основе собственных и уже имеющихся исследований.

По подсчетам исследователей годовые объемы фондов развития регионов оцениваются в масштабах РФ в 10–13% от суммы собираемых налогов или в 3–5% валового регионального продукта. В абсолютном выражении они составляют около 100 млрд руб. в год. Фонды жилищного строительства — 0,5% собираемых налогов или 0,13% промышленной продукции региона, т.е. примерно 5 млрд руб. в год. Фонды поддержки правоохранительных органов — 0,7% собираемых налогов или 0,14% промышленной продукции, т.е. примерно 7 млрд руб. в год⁴. Таким образом, в общей сложности ежегодное участие бизнеса в дофинансировании территорий составляет 110 млрд рублей. Данные цифры свидетельствуют о достаточно широком и значительном распространении и использовании практик взаимодействия бизнеса и власти в пределах «серой зоны» в России.

В Кемеровской области эта практика получила широкое распространение. Так, в январе 2004 г. администрация г. Кемерово, потеряв на отмене местных налогов и сборов 156,6 млн руб., призвала предпринимателей осуществлять регулярные добровольные перечисления на социальное развитие города (*Карзова 2004*). В феврале 2004 г. в администрации г. Кемерово было подписано соглашение о партнерстве в сфере социального развития города, которое предусматривало введение с предприятий платежа в размере одного процента от фонда заработной платы. В обмен на платежи власти пообещали смягчение административных барьеров, учет рекомендаций, способствующих развитию промышленных предприятий, разработку программы поддержки местных товаропроизводителей⁵. В 2006 г., по оценкам департамента экономического развития администрации Кемеровской области, в соответствии с подписанными соглашениями ведущие предприятия, компании и холдинги направили в социальную сферу около 4,8 млрд руб. (*Логинава 2006, 24–27*).

Приведенные расчеты учитывают преимущественно размеры «квазиалоговых» отчислений, поэтому с учетом еще более широко распространенных практик «организованного» спонсорства масштабы общей «квазифискальной» нагрузки на бизнес оказываются еще более существенными.

Одним из распространенных направлений организованного спонсорства на уровне региона является организация помощи детским домам, детским дошкольным учреждениям и тому подобное. Такое направление спонсорства можно обозначить как социально значимое, так как приводит к определенным положительным внешним эффектам. Однако бизнес зачастую идет на данный вид помощи не из благих побуждений, а исходя из возможности получить от региональных или местных властей определенных привилегий. Показательными являются слова одного из предпринимателей в Кемеровской области: «...Вот раньше, когда я работал на предприятии, точно знаю, были такие практики: помогаешь власти — то отсрочку по кредиту дадут, то налог погасят. Еще садики подшефные, приюты, школы... Бывало предприятие телевизор подарит ребятишкам, ремонт сделает. Но все со злым умыслом, чтобы расположение получить» [бывший руководитель промышленного предприятия]. Несмотря на «злой умысел», такие виды взаимодействия власти и бизнеса характеризуются распределением «остаточного дохода» государства в сторону большинства населения региона, а значит, свидетельствуют о наличии на региональном уровне элементов горизонтального социального контракта в его неклассической форме.

⁴ См.: Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М. 2003. 98.

⁵ См.: Социальное партнерство: кемеровский вариант // *Кузбасс*. 2004. 27 февраля.

Приведенные цифры свидетельствуют о достаточно обширной «серой зоне» квазифискальных взаимосвязей. При этом, с одной стороны, расширение взаимодействия в рамках этой зоны можно расценивать как элемент регионального горизонтального социального контракта с государством «помогающей руки», так как средства, неформально собираемые региональными и местными властями, направляются на производство ряда общественных благ, что расширяет круг получателей «остаточного дохода государства». С другой стороны, расходование этих средств носит непрозрачный характер и неподконтрольно населению. Такая ситуация порождает условия для их неэффективного использования. Зачастую эти деньги расходуются на престижные проекты, а не на финансирование социальных мероприятий, касающихся большинства населения региона. Это свидетельствует о сохранении преобладания отношений вертикального социального контракта на региональном уровне.

Анализ взаимодействия бизнеса с региональными и местными органами власти привел нас к выводу о разрастании и главенствующей роли «серой зоны» в этих отношениях. Видится, что отношения в «серой зоне» так или иначе переплетаются и включают в себя другие отношения. Формальные правила регулирования предпринимательской деятельности используются властью в качестве инструмента давления на бизнес с целью привлечения его к софинансированию территорий. Дифференцированное использование административных барьеров дает власти данную возможность. В связи с чем трудно ожидать заинтересованности региональных и местных властей в снижении административных барьеров для бизнеса. Именно поэтому меры, разрабатываемые федеральными органами власти по снижению административных барьеров, деbüroкратизации и преодолению коррупции напрямую взаимосвязаны с сокращением «серой зоны», обеспечивающей выживание территорий в условиях недофинансирования, становятся нецелесообразными и неисполнимыми в сложившейся ситуации. При этом развитие отношений в «серой зоне» можно рассматривать как движение по пути формирования специфических контрактных отношений. В процессе отношений в «серой зоне» фирмы постепенно начинают проявлять свое согласие соблюдать неформальные требования власти. Появление же признаваемых агентами неформальных норм устанавливаемых органами власти означает в современной российской экономике восстановление локальной монополии на принуждение со стороны последнего в зоне его действия, а также является существенным фактором в процессе легитимизации власти.

Как показало исследование, отношения в «серой зоне» встроены в систему неклассического горизонтального социального контракта и в значительном числе случаев они являются взаимовыгодными отношениями с обеих сторон: региональные власти получают финансовую помощь для развития региона, а бизнес — лояльное отношение и поддержку со стороны властей. В результате этих взаимоотношений выгоды получают дополнительные группы населения за счет направления в их пользу собранных средств, т.к. в процессе торга с бизнесом власти отстаивают некоторые интересы, относящиеся практически ко всему населению региона. В данном торге решается вопрос о размерах привлечения бизнеса к софинансированию территорий в результате нехватки средств у региональных и местных бюджетов. Подобные отношения больше подходят под характеристику неклассического варианта горизонтального социального контракта. Однако население региона самостоятельно практически не выступает в качестве независимого участника регионального политического рынка, что проявляется в отсутствии и слабости самоуправляющихся организаций гражданского общества. Именно поэтому, постоянное разрастание «серой зоны» во взаимоотношениях власти

и бизнеса можно охарактеризовать как переходный этап в становлении горизонтального социального контракта в России.

Таким образом, анализ практики показал, что в России к настоящему моменту в региональном социальном контракте власти и бизнеса налицо элементы двух типов социального контракта («вертикального» и «горизонтального» социального контракта). Однако возникающие на региональном уровне специфические контрактные взаимосвязи (квазианалоговые сборы и организованное спонсорство) можно рассматривать как проявление объективной тенденции к формированию неклассического варианта горизонтального социального контракта.

ЛИТЕРАТУРА

Анисимов С.А. и Трубинова Ю.Г. (2004). Анализ структурных изменений в макроэкономических и бюджетных показателях // *Финансы*. № 8.

Бремя государства и экономическая политика: либеральная альтернатива. М. 2003.

Глазьев С. (2005). Федеральная социально-экономическая политика: принципиальных изменений не намечается // *РЭЖ*. № 7–8. 3–33.

Громов А. и Рубченко М. (2006). Бюджет без политики // *Эксперт*. 4–10 сентября. № 32. 20–26.

Дискин И.Е. (2002). Институциональные рамки социального развития // *Экономика России: теория и современность: материалы II Чаяновских чтений*, Москва, 27 марта 2002 г. / Под ред. Н.И. Архиповой М.

Карзова В. (2004). Налог на любовь к городу // *Кузбасс*. 23 января.

Кузьмин А.С., Мелвин Н.Дж. и Нечаев В.Д. (2002). Региональные политические режимы в постсоветской России: опыт типологизации // *Политические исследования*. № 3. 142–155.

Курбатова М.В. и Левин С.Н. (2010). Деформализация правил в современной российской экономике (на примере взаимодействия власти и бизнеса) // *Terra economica*. Т. 8. № 1. 27–50.

Курбатова М.В. и Левин С.Н. (2005). Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса на региональном и муниципальном уровнях // *Вопросы экономики*. № 10. 119–131.

Лавров А., Литвак Дж. и Сазерлэнд Д. (2004). Реформа межбюджетных отношений в России: «федерализм, создающий рынок» // *Вопросы экономики*. № 4.

Лापина Н. и Чирикова А. (2000). Стратегия региональных элит: экономика, модели власти, политический выбор. М.: ИНИОН РАН.

Логинова Е. (2006). Союз по расчету // *Деловой Кузбасс*. № 5. 24–27.

Марченко Г.В. и Мачульская О.В. (1998). Сущность и цели выравнивания уровней социально-экономического развития регионов России // *Региональная социально-экономическая асимметрия и механизмы ее выравнивания*. М.

Нуреев Р.М. (2001). Социальные субъекты постсоветской России: история и современность // *Мир России*. № 3. 3–66.

Олейник А.Н. (2000). Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М. 416.

Перегудов С.П. (2002). Корпоративный капитал и институты власти: кто в доме хозяин? // *Полис*. № 5.

Радаев В.В. (2001). Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. М. 77.

Рогов С.М. (2005). Функции современного государства: вызовы для России // *Свободная мысль — XXI*. № 7. 56–68.

Роик В. (2002). Социальная составляющая проекта федерального бюджета на 2003 год // *РЭЖ*. № 9. 3–14.

Соколова А.А. (Сурцева). (2004). Политический рынок России // Социально-экономические преобразования в России: сб. трудов. Кемерово. 508–513.

Социальное партнерство: кемеровский вариант // *Кузбасс*. 2004. 27 февраля.

Тамбовцев В.Л. (2003). Бремя государства и экономическая политика. М. 201.

Шаститко А.Е. (1999). Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС.

ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА»¹

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

доктор экономических наук,
заслуженный работник Высшей школы РФ, ординарный профессор,
заведующий кафедрой экономического анализа организаций и рынков,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru

Курс «Теория общественного выбора» разработан для студентов I курса магистратуры, магистерская программа «Государственное и муниципальное управление», предполагает успешное выполнение бакалаврской программы по менеджменту, курсы по микро- и макроэкономике.

Ключевые слова: программа курса; теория общественного выбора; учебно-методические материалы.

Course "Public choice theory" is designed for the I-year master degree students of "State and municipal management" program and requires successful implementation of bachelor program in management, training in micro- and macroeconomics.

Keywords: course program; public choice theory; educational materials.

I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Автор программы: доктор экономических наук профессор Нуреев Рустем Махмутович

Требования к студентам: студенты должны владеть курсом экономической теории в объеме «Микроэкономика-2» и «Макроэкономика-2» и прослушать курсы «Экономика общественного сектора», «Институциональная экономика», «Сравнительный анализ экономических систем». Студенты должны иметь математическую подготовку в объеме вводных курсов «Теория игр», «Эконометрика», а также прослушать курс по теории государства и права.

Аннотация:

Курс «Теория общественного выбора» разработан для студентов I курса магистратуры, магистерская программа «Государственное и муниципальное управление». Он предполагает успешное выполнение бакалаврской программы по менеджменту, курсы по микро- и макроэкономике.

Основу курса составляют классические работы по теории общественного выбора, как переведенные, так и непереведенные на русский язык, что позволит резко повысить уровень экономических, социологических и политологических исследований по данной проблеме;

Курс впервые обобщает большое число отечественных публикаций по данной проблеме, появившихся в последние годы в России, и опыт предвыборных кампаний в центральные и местные органы власти;

¹ Настоящая программа не может быть использована другими подразделениями университета и другими вузами без разрешения кафедры-разработчика программы.

Студенты в ходе подготовки к семинарским занятиям осваивают и закрепляют базовые понятия по основной литературе, а также по заинтересовавшим их темам — по дополнительной. В ходе подготовки к контрольной работе и экзамену студенты глубоко осваивают темы и готовят ее обсуждение на семинарах.

Учебная задача курса:

В курсе рассматриваются вопросы новой политической экономии на продвинутом уровне, а также возможности и границы ее применения к анализу экономических и политических процессов в постсоветской России.

Целью курса является фундаментальная подготовка студентов в области экономики общественного сектора и анализа экономической политики, включая изучение различных моделей общественного выбора в условиях прямой и представительной демократии, практического применения инструментария новой политической экономии, а также ее нормативных и позитивных аспектов.

Прослушав курс «Теория общественного выбора» студенты должны:

- 1) **знать** основные понятия и новейшие концепции теории общественного выбора,
- 2) **уметь** их применять для решения конкретных задач,
- 3) **быть готовыми к проведению самостоятельной исследовательской работы** в данной области,
- 4) **теоретически обобщать эмпирические материалы** и
- 5) **вырабатывать практические рекомендации.**

Методы организации обучения

В курсе используются следующие методы и формы обучения:

- лекции,
- контрольная работа,
- консультации преподавателей,
- самостоятельная работа с научной литературой (рассматривается как основной метод обучения в курсе),
- зачет,
- участие в научных семинарах, проводимых отечественными и зарубежными экономистами;
- участие в научно-исследовательских коллективах.

Основной формой работы студентов является изучение современной литературы по теории общественного выбора. Большое внимание уделяется не только классической литературе, но и знакомству с основными моделями, сформировавшимися в теории общественного выбора в конце двадцатого века, а также умению их применять для анализа конкретной ситуации. В хрестоматии «*Perspectives on Public Choice: A Handbook. Ed. by Dennis C. Mueller*» собраны наиболее интересные публикации последних лет. К каждой статье подобраны вопросы, помогающие критически оценить предлагаемый материал.

Коллекция ссылок на Internet-ресурсы позволяет студенту, имеющему минимальные навыки работы в сети, знакомиться со свежими статьями и обзорами специальных журналов (*CATO Journal, Constitutional Political Economy, Public Choice, Social Choice and Welfare*); находить необходимую для самостоятельных исследований статистику:

- ◆ экономическую (*Всемирный Банк, ОЭСР, ЕБРР*);
- ◆ электоральную (*Центризбирком РФ, Elections around The World*) и др.

Студенты смогут проверить предложенные модели и методы формального анализа, получив информацию из качественных СМИ и сайтов политических партий.

В этом же им помогут публикуемые результаты опросов общественного мнения (ВЦИОМ, Фонд «Общественное мнение», РОМИР).

Возможность обращаться к обширным (хотя и не достаточно специфицированным) библиотекам классических текстов по экономике, политике, социологии облегчает поиск и цитирование.

Формы контроля.

После завершения первых шести тем студенты пишут **контрольную работу**, состоящую из теоретических вопросов и задач. Максимальная оценка работы — 10 баллов с весом 0,3.

Активность самостоятельной работы студента с научной литературой выявляется дополнительно в рамках зачета. Максимальная оценка работы — 10 баллов с весом 0,2.

На устном зачете студенты показывают знание теоретических вопросов и умение применять их для решения задач. Максимальная оценка на устном зачете — 10 баллов с весом 0,5.

Суммарная оценка по 10-балльной шкале определяется методом взвешивания, и округляется по арифметическим правилам.

Оценка по 5-балльной шкале выставляется в ведомость и зачетную книжку студента.

Таблица соответствия оценок по десятибалльной и пятибалльной системе

По десятибалльной шкале	По пятибалльной шкале
1 — весьма неудовлетворительно 2 — очень плохо 3 — плохо	незачет
4 — удовлетворительно 5 — весьма удовлетворительно	зачет
6 — хорошо 7 — очень хорошо	зачет
8 — почти отлично 9 — отлично 10 — блестяще	зачет

По итогам оценок составляется рейтинговый список студентов.

II. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование тем и разделов	Итого часов	Аудиторные часы		Самостоятельная работа
			Лекции	Сем. или практ. занятия	
21 1.	Предмет новой политической экономики	8,5	2	–	2
2 2.	Базовые понятия	8,5	2	–	2
3.	Становление и развитие предмета и метода политической экономики	8,5	2	–	2
4.	Общественный выбор в условиях прямой демократии: правило единогласия и правило большинства	8,5	2	–	2
5.	Общественный выбор в условиях прямой демократии. альтернативы правилу большинства	8,5	3	–	2
6.	Общественный выбор в условиях представительной демократии: политическая конкуренция	8,5	3	–	2
	Контрольная работа	2			2

№ п/п	Наименование тем и разделов	Итого часов	Аудиторные часы		Самостоятельная работа
			Лекции	Сем. или практ. занятия	
7.	Общественный выбор в условиях представительной демократии: правительство и коалиции в парламенте	8,5	3	–	2
8.	Политические системы. разделение власти. проблемы федерализма	8,5	3	–	2
9.	Экономика бюрократии	9	2	–	1
10.	Политическая экономия и общественная политика. Административный ресурс	9	2	–	1
11.	Политический деловой цикл и его особенности в современной России	9	2	–	1
12.	Конституционная экономика	9	2	–	1
	Зачет	4			4
	Всего	108	36		72

Базовые учебники

Мюллер Д. (2007). *Общественный выбор*. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ.

Нуреев Р.М. (2005). *Теория общественного выбора*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ.

Ридеры

Perspectives on Public Choice: A Handbook, Ed. by Dennis C. Mueller, Cambridge University Press. 1997.

The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughrat II and L. Rarrolini. Cheltenham. Edward Elgar. 2001.

III. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Тема 1. ПРЕДМЕТ НОВОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Неоинституциональная методология. Теории рационального выбора — общее и особенное. Рациональность как норма поведения. Рациональность как норма повседневной деятельности индивидов. Моделирование рациональной деятельности. Школы теории рационального выбора. Соотношение теорий коллективного, социального и общественного выбора.

Развитие теории рациональности. Концепция ограниченной рациональности. Сравнительная характеристика теоретических представлений о рациональности индивидов.

Предмет новой политической экономии. Основные проблемы и разделы курса теории общественного выбора. Основные направления развития новой политической экономии.

Источники информации по теории общественного выбора. Научные центры по изучению общественного выбора. Интернет-ресурсы.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

Нуреев Р.М. (2005). *Теория общественного выбора*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 1.

Швери Р. (1997). Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // *Вопросы экономики*. №7. 35–51.

Эггертсон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело. Гл. 1. 17–46.

Дополнительная

Грин Д. и Шапиро И. (1994). Объяснение политики теории рационального выбора: почему так мало удалось узнать? // *Полис*. № 3. 59–74.

Макарычев А. (1995). Принципы и параметры общественного выбора // *Полис*. М 4. 184–186.

Мильчакова Я. (1994). Игра по правилам: «общественный договор» Джеймса Бьюкенена // *Вопросы экономики*. М б. 114–121.

A New institutional approach to economic development. Ed. by Kahkonen S., Olson M. New Delhi: Vistaar Publications. 2000.

Buchanan, J. (1987). Justification of the Compound Republic: The Calculus in Retrospect // *The Cato Journal*. Vol. 7(2). 305–312.

Furubotn, E. and Richter, R. (2000). Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. The University of Michigan Press. Ch. 9. 413–434.

Harbaugh, W. (1996). If people vote because they like to, then why do so many of them lie? // *Public Choice*. Vol. 89. Issue ½. October. 63–76.

Kasper, W. and Streit, M. (1999). Institutional Economics. Social Order and Public Policy. Edward Elgar. Ch. 1–3. 1–69.

Тема 2. БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ

Общественные потребности. Общественные блага. Ресурсы государства — налоги. Альтернативные издержки производства общественных благ. Общественный выбор. Границы общественного сектора. Угроза Левиафана.

Актеры политического процесса. Политико-экономический кругооборот. Политический процесс. Политические изменения и политическое развитие.

Основные политические системы. Политические системы: основные ступени развития. Современные политические системы. Общая характеристика. Парламентская и президентская системы: единство и различия.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 2.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл.2. 15–86.

Олсон М. (1995). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. (перевод с англ. под ред. Р.М. Нуреева). М.: Фонд Экономической Инициативы. [1971]. Гл.1. 4–47.

Ридеры: Perspectives on Public Choice: A Handbook. Ed. by Dennis C. Mueller, Cambridge University Press. 1997. Ch. 2. 21–34.

The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughrat II and L. Rarrolini. Cheltenham, Edward Elgar. 2001. 396–421.

Дополнительная

Стиглиц Дж. Ю. (1997). Экономика государственного сектора. М. Гл. 5. 120–143.

Якобсон Л.И. (2000). Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ–ВШЭ. Гл. 2. 40–65.

Johnson, D. (1991). Public Choice. An Introduction to the New Political Economy. Bristlecone Books. Ch. 3, 4. 53–126.

Readings in Public Sector Economics. Ed. by S. Baker, C. Elliot. D.C. Health and Company, 1990. Section III. 175–306.

Тема 3. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДМЕТА И МЕТОДА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Меркантилисты о роли государства. Понимание функций государства в классической политэкономии. Камералистика. Понимание государства в неоклассической теории. Экономическая теория благосостояния. Кейнсианство.

Переосмысление роли государства в теории общественного выбора. Становление и основные этапы развития новой политической экономии. Роль классического либерализма в становлении и развитии новой политической экономии. Предшественники новой политической экономии (*Ж. А. Кондорсэ, Т. А. Лаплас, Ч. Доджсон*). Роль политической философии (*Т. Гоббс, Б. Спиноза*) и политических исследований (*Дж. Медисон, А. де Токвиль*) в становлении теории. Основные этапы ее развития. Poleмика между К. Эрроу и Дж. Бьюкененом. «Теория порядка» и конституционная экономика.

Эволюция политических учений и их вклад в теорию общественного выбора. Становление политической науки. Классификация различных типов политических систем у Платона и Аристотеля. Теория естественного права и ее эволюция. Сравнение школ политологии «старого и нового света». Политология XIX века: концепция исторического детерминизма, эмпиризм, эволюционизм. Политическая наука в XX веке.

Предпосылки моделирования в новой политической экономии. Основные этапы анализа политических процессов и их инструменты. Методы сбора и анализа данных.

Классификация моделей. Эконометрические методы анализа политических процессов. Построение эконометрических зависимостей. Модель парной линейной регрессии и ее применение при анализе политического процесса. Моделирование предвыборной борьбы. Теория игр и особенности ее применения в новой политической экономии. Гносеологические проблемы. Эконометрические методы — их достоинства и недостатки.

Экспериментальные методы. Понятие эксперимента. Вклад экспериментальных методов в политико-экономическую науку. Будущее политической методологии.

ЛИТЕРАТУРА**Основная**

Мангейм Дж.Б. и Рич Р.К. (1997). Политология. Метод исследования: Пер с англ. М.: Весь Мир. Гл. 17. 466–500.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл.1. 5–12.

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 3.

Ридер: Perspectives on Public Choice: A Handbook, Ed. by Dennis C. Mueller, Cambridge University Press, 1997. Ch. 1,2. 1–34.

Дополнительная

Ордешук П. (1994). Эволюция политической теории Запада и проблема институционального дизайна // *Вопросы философии*. № 3. 24–36.

Политическая наука: новые направления / Под ред. Р. Гудина и Х.-Д. Клигеманна. М.: Вече. 1999. Часть IX. 699–778.

Политический процесс: Основные аспекты и способы анализа. Сборник учебных материалов. Под ред. Е.Ю. Мелешкиной, М.: ИНФРА-М, Весь Мир. 2001. Гл. 3. 48–66.

Drazen, A. (2000). *Political Economy in Macroeconomics*. Princeton University Press. Ch. 1, 2. 3–59.

Johnson, D. (1991). *Public Choice. An Introduction to the New Political Economy*. Bristlecone Books. Ch. 1, 2. 1–52.

McNutt, P.A. (2002). *The Economics of Public Choice*, 2nd ed. Edward Elgar. Ch. 1. 1–20.

Persson, T. and Tabellini, G. (2000). *Political economics. Explaining Economic Policy*, MIT Press. Ch.1. 1–14.

Тема 4. ОБЩЕСТВЕННЫЙ ВЫБОР В УСЛОВИЯХ ПРЯМОЙ ДЕМОКРАТИИ: ПРАВИЛО ЕДИНОГЛАСИЯ И ПРАВИЛО БОЛЬШИНСТВА

Характерные черты прямой демократии. Минимальный уровень коллективной деятельности. Сферы добровольной организации. Выбор правил голосования. Правило единогласия: подход со стороны выгод и со стороны издержек. Издержки принятия решений.

Механизм аукциона Вернона Смита. Критика правила единогласия. Квалифицированное большинство. Простое большинство как квалифицированное. Правило большинства — позитивная характеристика. Оптимальное большинство. Теорема медианного избирателя (одномерный случай). Возникновение циклов. Правило большинства в многомерном случае. Доказательство теоремы медианного избирателя для многомерного случая. Правило большинства: равновесие при неопределенности предпочтений. Доказательство существования внешнего ограничения (теорема правила большинства). Однородность предпочтений и равновесие при применении правила большинства.

Правило большинства — нормативная характеристика. Теорема Мэя о правиле большинства. Доказательство теоремы Мэя. Теорема Рэя-Тейлора. Предположения, лежащие в основе правил выбора. Последовательность применения этих правил.

Улучшение эффективности распределения через правило большинства; перераспределение через единогласие.

Правило большинства и перераспределение. Правило простого большинства и оптимальность по Парето. Компенсационные платежи. Внешние издержки и перераспределение дохода. Сферы, масштабы и границы коллективной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА**Основная**

Аткинсон Э. и Стиглиц Д. (1995). Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект Пресс. [1980]. Гл. 10–2. 406–421.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл. 4–6. 87–190.

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 4.

Ридер: The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughrat II and L. Rarrolini. Cheltenham, Edward Elgar. 2001. Ch. 9. 197–239.

Дополнительная

Бьюкенен Дж. и Таллок Г. (1997). Расчет согласия. Логические основания конституционной экономики. В кн.: Бьюкенен Дж. Сочинения. М.: Таурус Альфа. Гл. 6–7, 11. 97–129, 163–186.

Олсон М. (1995). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд Экономической Инициативы. [1971].

Якобсон Л. (2000). Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ–ВШЭ. Гл. 4 (4.1–4.9). 86–105.

Downs, A. (1957). An Economic Theory of Democracy. N.Y.: Harper.

Gunning, P. (1996). Understanding Democracy: An Introduction to Public Choice. Ch. 7.

Johnson, D. (1991). Public Choice. An Introduction to the New Political Economy. Bristlecone Books. Ch. 6. 155–187.

Perspectives on Public Choice: A Handbook. Ed. by D. Mueller, Cambridge University Press. 1997. Ch. 7–8. 149–180.

Тема 5. ОБЩЕСТВЕННЫЙ ВЫБОР В УСЛОВИЯХ ПРЯМОЙ ДЕМОКРАТИИ. АЛЬТЕРНАТИВЫ ПРАВИЛУ БОЛЬШИНСТВА

Выборы и референдумы. Особенности российских референдумов. Характерные критерии референдумов. Крайние точки зрения на выборы. Участие в выборах. Информированность избирателей. Рациональное неведение и эффект порога. Опасности со стороны властных структур. Различные точки зрения на поведение избирателя. Особенности российских референдумов

Простые альтернативы правилу большинства. Альтернативные процедуры голосования. Сравнение процедур (эффективность по Кондорсе). Двухступенчатое правило относительного большинства. Многошаговое двоичное голосование. Простое большинство с выбыванием (Австралийская система голосования). Сравнение процедур (утилитарная эффективность). Подсчет Борда. Одобряющее голосование. Правило исключения проигравших по Борда. Позиционные методы построения коллективных решений. Процедура внесения поправок. Голосование с правом вето. Коалиционное правило Парето. Выбор по максимальному значению.

Более сложные альтернативы правилу большинства. Процесс выявления спроса. Точечное голосование. Объяснение процедуры точечного голосования Хилланда–Зекхаусера. Голосование через вето. Сравнение процедур.

Теория клубов. «Голосование ногами». Произвольность ассоциаций, эффективность распределения и равное распределение.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 5.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл. 7–9. 191–271.

Ридер: Perspectives on Public Choice: A Handbook. Ed. by D. Mueller, Cambridge University Press. 1997. Ch. 9. 181–200.

Дополнительная

- Стиглиц Дж.* (1997). Экономика государственного сектора. М. Гл. 6. 144–173.
- Cooter R.* (2000). The Strategic Constitution. Princeton. Princeton University Press. Ch. 2. 17–50.
- Gunning, P.* (1996). Understanding Democracy: An Introduction to Public Choice. Ch. 8.
- Holcombe, R.* (1994). The Economics Foundations of Government. N.Y. University Press. Ch. 5. 72–91.
- McNutt, P.* (2002). The Economics of Public Choice, 2nd ed. Edward Elgar. Ch. 3, 4. 39–99.
- Persson, T. and Tabellini, G.* (2000). Political economics. Explaining Economic Policy, MIT Press. Ch. 3. 47–68.
- The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughrat II and L. Rarrolini. Cheltenham, Edward Elgar. 2001. Ch. 16. 337–353.
- Tullock, G.* (2001). On Voting: A Public Choice Approach. Cheltenham, Edward Elgar. Ch. 1–5. 1–81.

Тема 6. ОБЩЕСТВЕННЫЙ ВЫБОР В УСЛОВИЯХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЙ ДЕМОКРАТИИ: ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Особенности выбора при представительной демократии. Частный и общественный выбор: единство и различия. Эффект голосования. Рациональное поведение и эффект порога. Роль информации. Эмпирические исследования процесса голосования.

Избирательные кампании, сроки их проведения и способы финансирования. Основные типы выборов и их модификации по территории, времени и правилам голосования.

Основные типы политических партий. Партийные системы и факторы, определяющие их структуру. Платформы партий. Стабильность предпочтений российских избирателей 90-х годов. Сравнительный анализ результатов выборов в Государственную Думу России в 1993, 1995 и 1999 годах.

Модель двухпартийной конкуренции Хотеллинга — Даунса: детерминированное голосование. Последствия при двухпартийной демократии. Двухпартийная конкуренция на ограниченном политическом пространстве. Проверка гипотезы медианного избирателя.

Политическая конкуренция. Конкуренции кандидатов и предвыборные кампании. Двухпартийная конкуренция: вероятностное голосование. Нестабильность детерминированного голосования. Равновесие при вероятностном голосовании. Нормативные характеристики равновесия. Равновесие в случае групповых интересов.

ЛИТЕРАТУРА**Основная**

- Мюллер Д.* (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл. 11–12. 303–352.
- Нуреев Р.М.* (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 6.
- Ридер:** Perspectives on Public Choice: A Handbook, Ed. by Dennis C. Mueller, Cambridge University Press. 1997. Ch. 13. 271–295.

Дополнительная

Cooter, R.D. (2000). *The Strategic Constitution*. Princeton. Princeton University Press. Ch. 2. 17–51.

Johnson, D. (1991). *Public Choice. An Introduction to the New Political Economy*. Bristlecone Books. Ch. 7, 9. 188–212; 232–279.

Mueller, Dennis C. (1996). *Constitutional Democracy*. Oxford University Press. Ch. 8–9. 101–126.

Persson, T. and Tabellini, G. (2000). *Political economics. Explaining Economic Policy*, MIT Press. Ch. 3; 8. 47–68; 205–224.

Readings in Public Sector Economics. Ed. by S.Baker, C.Elliot. D.C. Health and Company. 1990. 308–315.

Stevens, J. (1993). *The Economics of Collective Choice*. Boulder, San Francisco. Westview Press. Ch.7(7.0–7.4). 169–180.

Тема 7. ОБЩЕСТВЕННЫЙ ВЫБОР В УСЛОВИЯХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОЙ ДЕМОКРАТИИ: ПРАВИТЕЛЬСТВО И КОАЛИЦИИ В ПАРЛАМЕНТЕ

Многопартийные системы. Два вида представительства. Выборный и представительный органы законодательного собрания. Пропорциональное представительство. Правила выборов и число партий. Коалиции в многопартийной системе. Политика и число партий. Коалиция «сверхбольшинства». Правительство меньшинства.

Личные интересы представителей в законодательных органах. Политические партии. Система двух конкурирующих партий. Многопартийная система. Правительство и коалиции в парламенте. Устойчивость коалиционных правительств. Критерии смены кабинета.

Манипулирование голосованием. Роль регламента. Парадокс голосования. Теорема Эрроу о невозможности. Логроллинг: проблема равновесия. Пакетное голосование. Границы политического манипулирования.

ЛИТЕРАТУРА**Основная**

Мюллер Д. (2007). *Общественный выбор III*. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл. 13. 353–406.

Нуреев Р.М. (2005). *Теория общественного выбора*. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 7.

Ридер: Perspectives on Public Choice: A Handbook, Ed. by Dennis C. Mueller, Cambridge University Press. 1997. Ch.15. 322–341.

Дополнительная

Cooter, R.D. (2000). *The Strategic Constitution*. Princeton. Princeton University Press. Ch. 3. 51–78.

Johnson, D. (1991). *Public Choice. An Introduction to the New Political Economy*. Bristlecone Books. Ch. 8. 213–231.

Persson, T. and Tabellini, G. (2000). *Political economics. Explaining Economic Policy*, MIT Press. Ch. 7. 159–199.

Tullock, G. (2001). *On Voting: A Public Choice Approach*. Cheltenham, Edward Elgar. Ch. 6–10. 82–169.

Тема 8. ПОЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ. РАЗДЕЛЕНИЕ ВЛАСТИ. ПРОБЛЕМЫ ФЕДЕРАЛИЗМА

Политические системы. Общая характеристика деспотической и демократической форм правления. Континуум авторитарных и демократических систем. Политическая экономия демократических переходов. Кризисные и некризисные переходы: опыт Латинской Америки и Восточной Европы.

Президентские и парламентские системы. Процедуры избрания членов парламента. Процедуры избрания президента. Виды президентских систем. Влияние на эффективное число кандидатов времени избрания парламента. Отличие президентских систем от парламентских. Российская президентская республика и ее особенности.

Разделение власти: преимущества децентрализации. Торговля между законодательной и исполнительной властями. Торговля между различными ветвями власти и проблема Парето-эффективных решений.

Федерализм. Факторы стабильности федеративного государства. Пути усиления начал бюджетного федерализма. Институциональные ловушки на пути становления бюджетного федерализма в России.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл. 10. 273–301.

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 8.

Ридеры: *Perspectives on Public Choice: A Handbook*, Ed. by Dennis C. Mueller, Cambridge University Press. 1997. Ch. 4. 73–105.

The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughrat II and L. Rarrolini. Cheltenham. Edward Elgar. 2001. Ch. 7. 157–179.

Дополнительная

Олсон М. (1998). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР.

Стиглиц Дж. Ю. (1997). Экономика государственного сектора. М.. Гл. 26–27. 590–621.

Якобсон Л.И. (2000). Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ–ВШЭ. Гл. 13. 327–360.

Cooter, R.D. (2000). *The Strategic Constitution*. Princeton. Princeton University Press. Ch. 9. 211–239.

McNutt, P.A. (2002). *The Economics of Public Choice*. 2nd ed. Edward Elgar. Ch. 3. 3–65.

Mueller, Dennis C. (1996). *Constitutional Democracy*. Oxford University Press. Ch. 6; 10–11. 77–94; 127–174.

Persson, T. and Tabellini, G. (2000). *Political economics. Explaining Economic Policy*, MIT Press. Ch.10. 251–273.

Public Goods and Market Failures. A Critical Examinations. Ed. by Tyler Cowen. New Brunswick and London Transaction Publishers. 1992. 179–192.

Readings in Public Sector Economics. Ed. by S. Baker, C. Elliot. D.C. Health and Company. 1990. 554–565.

Тема 9. ЭКОНОМИКА БЮРОКРАТИИ

Бюрократия как экономическое явление, ее роль и функции в современном обществе. Первоначальная модель бюрократии У. Нисканена. Развитие модели У. Нисканена. Модель бюрократии Г. Таллока. Плюсы и минусы современной бюрократии. Бюрократия и неэффективность.

Группы с особыми интересами. Модель Беккера-Олсона. Интересы выборных лиц. Общественный и частный интерес в условиях представительной демократии. Коалиция интересов и околоправительственный аппарат. Лоббизм: содержание и формы.

Поиск политической ренты: содержание и формы. Поиск ренты через регулирование. Поиск ренты через тарифы и квоты. Поиск ренты и государственные контракты. Коррупция. Защита ренты с помощью политического процесса. Реформы. Рассеяние ренты. Методы борьбы с политической рентой.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

Аткинсон Э. и Стиглиц Дж. (1995). Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект Пресс. [1980]. 421–448.

Заостровцев А. (2009). Теория общественного выбора: экономический анализ поиска ренты, бюрократии и диктатур. СПб. Гл. 1. 8–36.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл. 15–16. 449–515.

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 9.

Стиглиц Дж. (1997). Экономика государственного сектора. М. Гл. 7. 173–204.

Ридеры: *Perspectives on Public Choice: A Handbook.* Ed. by D. Mueller. Cambridge University Press. 1997. Ch. 20, 21, 23. 429–480, 506–525.

The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughart II and L. Razzolini. Cheltenham, Edward Elgar. 2001. 258–270, 379–395.

Дополнительная

Заостровцев А. (2002). Экономическая теория бюрократии по Нисканену // *Экономическая школа. Аналитическое приложение.* Т. 1. № 1. 148–180.

Олсон М. (1995). Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд Экономической Инициативы. [1971]. Гл. 6. 124–156.

Якобсон Л. (1995). Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов. М.: Наука. Гл. 5.5–5.9. 125–140.

Cooter, R. (2000). *The Strategic Constitution.* Princeton University Press. Ch. 5–7. 103–169.

Drazen, A. (2000). *Political Economy in Macroeconomics.* Princeton University Press. Ch.14. 675–733.

Gunning, P. (1996). *Understanding Democracy: An Introduction to Public Choice.* Ch. 13, 14, 16.

Johnson, D. (1991). *Public Choice. An Introduction to the New Political Economy.* Bristlecone Books. Ch. 10, 12. 280–303, 327–340.

McNutt, P. (2002). *The Economics of Public Choice,* 2nd ed. Edward Elgar. Ch. 6, 7. 124–222.

Readings in Public Sector Economics. Ed. by S. Baker, C. Elliot. D.C. Health and Company. 1990. 389–396.

Тема 10. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И ОБЩЕСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА. АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

Позитивная теория государства. «Государство защищающее» и «государство производящее». Эффективность распределения и перераспределения. Угроза Левиафана. Границы общественного сектора. Монополия правительства на общественные службы. Альтернативные подходы к целям правительства. Политические аспекты экономической власти. Политические методы распределения доходов и их последствия.

Экономика благосостояния. Программы по борьбе с бедностью. Деятельность групп и эффективность распределения. Политические методы распределения доходов и их последствия. Оценка функций социального благосостояния. Нормативные теории и перераспределение. Позитивные теории и перераспределение, их единство и различия. Справедливость и эффективность. От государства всеобщего перераспределения к социальному государству.

Взаимосвязь экономического и политического монополизма. Административный ресурс. Факторы, формирующие административный ресурс. Оценка экономических и политических факторов, формирующих административный ресурс. Методика построения абсолютной ранговой оценки административного ресурса. Основные этапы исследования: формализация понятия административного ресурса региона, оценка экономических и политических факторов, формирующих административный ресурс, определение абсолютного ранга.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

Аткинсон Э.Б. и Стиглиц Д.Э. (1995). Лекции по экономической теории государственного сектора: Учебник / Пер. под ред. Л.Л. Любимова. М.: Аспект Пресс. [1980]. 451–494.

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл. 20. 627–669.

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 10.

Олсон М. (1995). Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // *Экономика и математические методы*. Т. 31. Вып. 4. 53–81.

Ослунд А. (1996). Рентоориентированное поведение в российской переходной экономике // *Вопросы экономики*. № 8. 99–108.

Ридер: *Perspectives on Public Choice: A Handbook*, Ed. by Dennis C. Mueller. Cambridge University Press. 1997. Ch. 14, 22, 25. 296–321, 481–505, 562–589.

Дополнительная

Журавская Е. и Трунин И. (2000). Фискальный федерализм // *Working paper*.

Кордонский С. (2000). Рынки Власти. Административные рынки СССР и России. М.: ОГИ.

Мау В. (1996). Экономическая реформа и политический цикл в современной России // *Вопросы экономики*. № 6. 25–41.

Полищук Л.И. (1996). Экономическая эффективность и присвоение ренты: анализ спонтанной приватизации // *Экономика и математические методы*. 32. Вып. 2.

Drazen, A. (2000). *Political Economy in Macroeconomics*. Princeton University Press. Ch. 8,9. 309–402.

Readings in Public Sector Economics. Ed. by S. Baker, C. Elliot. D.C. Health and Company. 1990. 343–374.

The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughart II and L. Razzolini. Cheltenham. Edward Elgar. 2001. 271–292, 457–478.

Тема 11. ПОЛИТИЧЕСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЦИКЛ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Политико-деловой цикл и его особенности в современной России. Политико-деловой цикл: модель Нордхауза. Экономика и выборы — влияние экономических факторов на политический выбор. Обратное влияние в странах с переходной экономикой. Административный ресурс.

Модель политического делового цикла с учетом рентоориентированного поведения. Недостоверность угрозы импичмента.

Свобода доступа к информации, свобода производства информации и свобода распространения информации в постсоветской России. Индекс свобода слова в регионах России. Взаимодействие агентов в электоральном цикле: роль СМИ в формировании эффективного политика.

ЛИТЕРАТУРА.

Основная

Мюллер Д. (2007). Общественный выбор III. М.: Институт Экономическая школа ГУ-ВШЭ. Гл. 2. 15–86.

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 11.

Ридер: Perspectives on Public Choice: A Handbook, Ed. by Dennis C. Mueller, Cambridge University Press. 1997. Ch. 16. 342–370.

Дополнительная

Анохина Н.В. (2000). Влияние средств массовой информации на электоральное поведение: основные подходы // *Вестник СамГУ*. № 1(15).

Олсон М. (1998). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, stagflation и социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР. 273–352.

Шульгин С.Г. (2001). «Оптимальный политический деловой цикл, или есть ли пределы терпению?» В кн.: «Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)» / Под ред. Р. М. Нуреева. М.: МОНФ.

Mueller, Dennis C. (1995). Public Choice II. A revisited edition of Public Choice. Cambridge University Press. [1989] Ch. 19. 429–470.

Sutter, D. (2001). Can the Media Be So liberal? The Economics of Media Bias // *Cato Journal*. Vol. 20.

The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughart II and L. Razzolini. Cheltenham. Edward Elgar. 2001. 422–439, 628–644.

Тема 12. КОНСТИТУЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

«Провалы» государства. Извращение демократического идеала. Демократия как сделка. Авторитарный либерализм. Анархо-либерализм. Ограниченная демократия. Закон и произвол.

Разделение власти как средство против неограниченного законом правления. Модель конституционного порядка Ф. Хайека. Централизация и децентрализация. Условия эффективной борьбы с бюрократией. Приватизация.

Конституция. Содержание и реформа конституции. Влияние конституции на политический процесс. Требования к эффективной конституции. Основные проблемы конституции.

Дисциплина свободы. Единство и различия германского ордо-либерализма и американской конституционной экономики. Сила и слабость конституционного подхода.

Парадокс «подчиненного». Человек как творец правил. «Государство защищающее» в роли третейского судьи. Индивидуальные функции убытков и процедурные нормы. Обеспечение соблюдения неявного договора.

Закон как общественный капитал. Закон и общественное благо. Выгоды и издержки закона. Формализованный и неформализованный закон: роль этики. Производство общественных антиблаг. Правовая система как общественный капитал.

Дилемма наказания. Издержки наказания. Временной аспект наказания. Конституционный аспект наказания. Всеобщность правил наказания. Общественный выбор общих правил.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

Бьюкенен Дж. М. (1997). Границы свободы. Между анархией и Левиафаном / (перевод с англ. под ред. Р.М. Нуреева). Бьюкенен Дж.М. Сочинения. М.: Таурус Альфа. Гл. 4–10. 278–438.

Бьюкенен Дж. М. (1997). Конституция экономической политики / (перевод с англ. под ред. Р.М. Нуреева). Бьюкенен Дж.М. Сочинения. М.: Таурус Альфа. 23–30.

Ванберг В. (1995). Теория порядка и конституционная экономика // *Вопросы экономики*. № 12. 86–95.

Нуреев Р.М. (2005). Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. Гл. 12.

Ридер: Perspectives on Public Choice: A Handbook, Ed. by Dennis C. Mueller. Cambridge University Press. 1997. Ch. 6. 124–146.

Дополнительная

Бьюкенен Дж.М. и Таллок Г. (1997). Расчет согласия. Логические основания конституционной экономики / (перевод с англ. под ред. Р.М. Нуреева). Бьюкенен Дж.М. Сочинения. М.: Таурус Альфа. Гл. 20. 197–206.

Заостровцев А. (2009). Теория общественного выбора и конституционная политическая экономия. СПб. Гл. 3. 125–167.

Cooter, R.D. (2000). *The Strategic Constitution*. Princeton. Princeton University Press. Ch. 10–15. 243–379.

Johnson, D. (1991). *Public Choice. An Introduction to the New Political Economy*. Bristlecone Books. Ch. 13. 341–353.

Holcombe, R. (1994). *The Economics Foundations of Government*. N.Y. University Press. Ch. 8. 128–141.

Mueller, Dennis C. (1996). *Constitutional Democracy*, Oxford University Press. Ch. 3–5. 43–73.

McNutt, P.A. (2002). *The Economics of Public Choice*, 2nd ed. Edward Elgar. Ch. 10. 272–289.

Olson, M. (2000). *Power and Prosperity: outgrowing economy and dictatorship*. N.Y. Basic Books. Ch. 7, 9. 111–134, 155–171.

The Elgar Companion to Public Choice. Ed. by W. Shughart II and L. Razzolini. Cheltenham. Edward Elgar. 2001. 117–139.

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

ЛИТЕРАТУРА

Основная и дополнительная литература приведены после каждого тематического раздела.

БАЗЫ ДАННЫХ

Журналы по теории общественного выбора

http://www.cato.org/pubs/pubs.html	«CATO Journal» «Cato Institute Library»
http://www.wkap.nl/kapis/CGI-BIN/WORLD/Journalhome.htm/1043-4062	«Constitutional Political Economy»
http://www.jpfdc.org/index.html	«Journal of Public Finance and Public Choice»
http://www.wkap.nl/kapis/CGI-BIN/WOPLD/Journalhome.htm?0048-5829	«Public Choice»
http://link.springer.de/link/service/journals/00355/index.htm	«Social Choice and Welfare»

Научные центры по изучению теории общественного выбора

http://www.gmu.edu/departments/economics/pubchoic.htm	«Center for Study of Public Choice»
http://www.pubchoicesoc.org/	«Public Choice Society»
http://silver.hgus.gu.se/1998conference/	«European Public Choice Society»
http://prof.mt.tama.hosei.ac.jp/~kazukuro/index/jpc_en.html	«Japan Public Choice Society»
http://www.gmu.edu/jbc/index.html	«James M. Buchanan Center for Political Economy at George Mason University»

Прочие организации

http://www.fci.ru	Центральная Избирательная Комиссия РФ
http://www.iet.ru	Институт экономики переходного периода
http://www.thelockeinstitute.org/public.htm	Институт Локка
http://www.cato.org	Институт Катона (США)
http://www.agora.stm.it/elections/	Электоральная статистика и коллекция ссылок на правительственные и политические сайты по всему миру
http://www.oecd.org	Организация экономического и социального развития
http://www.worldbank.org	Мировой Банк
http://www.ebrd.org	Европейский Банк Реконструкции и Развития
http://www.un.org/Depts/unsd/	Социально-экономический департамент ООН, подразделение статистики
http://www.cpc.unc.edu/projects/rfms/data/stats.html	Университет Северной Каролины, центр долговременного мониторинга России
http://www.freedomhouse.org/ECON/Toc.htm	Всемирный обзор экономической свободы

Политические партии

http://www.dvr.ru	Единая Россия
http://www.pravdelo.ru	Союз правых сил
http://www.kprf.ru	КПРФ
http://www.yabloko.ru	«Яблоко»
http://www.ldpr.ru	ЛДПР
http://www.ndr.ru	Родина

Информационные агентства и СМИ

http://www.polit.ru	Полит.RU
http://www.rbc.ru	РосБизнесКонсалтинг
http://www.panorama.org	Группа «Панорама»
http://www.mn.ru	«Московские Новости»
http://www.svoboda.org	«Свобода»
http://www.interfax.ru	«Интерфакс»
http://www.echo.msk.ru	«Эхо Москвы»
http://www.rusmysl.ru	Газета «Русская мысль»
http://www.intellectualcapital.ru	Подборки аналитических статей по проблемам политики

Социологические службы

http://www.wciom.ru	ВЦИОМ
http://www.fom.ru	Фонд «Общественное мнение»
http://www.romir.ru	РОМИР

Информация по регионам России

<http://gosorgan.amursk.ru>
<http://www.society.ru>

Библиотеки

http://www.rls.ru/home.htm/	Российская Государственная Библиотека
http://www.uef.ru/rus/parts/library.htm	Библиотека СБГУЭФ
http://www.unilib.neva.ru/rus/	Библиотека СБГТУ
http://www.nsu.ru/library/	Библиотека НГУ
http://www.libertarium.ru/libertarium/libertarium	Библиотечка Либертариума
http://www.eh.net/HisEcSoc/Resources/E_textsts.shtml	Библиотека классических текстов по истории, экономике и социологии (на английском языке)

IV. ВОПРОСЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Обзор и сравнительный анализ воззрений Гоббса, Спинозы, Мандевиля и Смита на государство, группы и индивида с использованием понятийного аппарата современной теории общественного выбора.
2. Теории рационального выбора — общее и особенное. Соотношение теорий коллективного, социального и общественного выбора.
3. Группы с особыми интересами. Деятельность групп и эффективность распределения.
4. Методологические предпосылки анализа теории общественного выбора. Апология постулатов индивидуализма и рациональности. Концепция «экономического человека».
5. Рациональные стратегии в играх типа «Дилемма заключенного» как иллюстрация условий появления положительного спроса на мораль.
6. Рациональный избиратель, рациональное неведение. Почему рациональный избиратель зачастую все же голосует?

7. Поведенческие предпосылки теории общественного выбора.
8. Конституционный выбор: регламент голосования и его роль. Парадокс голосования.
9. Модель медианного избирателя и понятие интенсивности индивидуальных предпочтений: применение к анализу выборов в странах Центральной и Восточной Европы.
10. Президентские и парламентские системы. Российская президентская республика. История становления и аналоги за рубежом.
11. Общественный и частный интерес в условиях представительной демократии. Понятие лоббизма, его оценка с позиций теории Общественного Выбора и классической морали.
12. Эффект торговли голосами. Логроллинг: содержание и формы осуществления. Основные модели на примере из российской политической практики.
13. Личные интересы представителей в законодательных органах.
14. Политические партии. Анализ функций с использованием понятия «транзакционные издержки». Проблема поддержания лояльности.
15. Возможности и границы политического манипулирования. Роль регламента и повестки.
16. Правительство и коалиции в парламенте. Устойчивость коалиционных правительств.
17. Правительство и рынок. Дилемма: «провалы рынка» и «провалы правительства».
18. Проблемы антимонопольного законодательства.
19. Политические методы распределения доходов и их последствия. Проблема неплатежей в Российской экономике — возможные интерпретации с точки зрения теории общественного выбора.
20. Политико-деловой цикл, его особенности в современной России.
21. Экономика и выборы — влияние экономических факторов на политический выбор.
22. Современная бюрократия: анализ общественных издержек и выгод от ее существования. Условия эффективности бюрократии и существующие способы снижения издержек.
23. Личные интересы бюрократии. Игровая интерпретация (модель).
24. Понятие политической ренты. Монопольная и политическая рента: единство и различие.
25. Искатели политической ренты. Явные выгоды и скрытые издержки.
26. Сходство и различие между государственными учреждениями и фирмами.
27. Закон как общественный капитал. Выгоды и издержки закона.
28. Соблюдение обязательств. Оценка возможных выгод и издержек индивидов от участия государства в игре.
29. Дилемма наказания. «Экономика преступления и наказания».
30. Модели конституции. Нормативный взгляд экономиста и реальные Конституции новых демократий.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

XIII Апрельская международная научная конференция «Модернизация экономики и общества»

3–5 апреля 2012 года в Москве состоится XIII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, проводимая Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка и Международного валютного фонда. Председателем Оргкомитета конференции является научный руководитель НИУ ВШЭ профессор Е.Г. Ясин.

На пленарных заседаниях конференции планируются выступления руководителей Правительства Российской Федерации, Администрации Президента Российской Федерации, представителей Всемирного банка, Международного валютного фонда, Организации экономического сотрудничества и развития, руководителей крупнейших российских и иностранных компаний.

Специальные темы конференции: «Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года (Стратегия-2020)» и «Экономика, право и доверие». Специальным темам конференции будут посвящены пленарные заседания, а также отдельные почетные доклады, секции и круглые столы.

После пленарных заседаний и в течение последующих дней будут проводиться сессии с представлением научных докладов и экспертные круглые столы по актуальным проблемам развития экономики. Секционные заседания и заседания круглых столов в рамках конференции будут проходить по следующим направлениям:

Макроэкономика и экономический рост	Региональное развитие
Качество государственного управления	Города и агломерации
Фирмы и рынки	Теоретическая экономика
Наука и инновации	Экономическая история
Банки и финансы	Социально-культурные процессы
Экономика и право	Социальная политика
Мировая экономика и политика	Социология
Местное самоуправление и гражданская самоорганизация	Социально-экономические проблемы здравоохранения
Политические процессы	Менеджмент
Демография и рынки труда	Развитие образования

Авторы заявок на участие с докладами могут не ограничиваться этими тематическими направлениями, но при отборе заявок Программный комитет будет отдавать приоритет тем заявкам, которые имеют отношение к указанным выше темам.

Доклад, заявляемый на конференцию, должен содержать результаты оригинального научного исследования, выполненного с использованием современной исследовательской методологии. Продолжительность презентации доклада на сессии — 15–20 минут. Выступления в рамках экспертных круглых столов, как правило, ограничиваются 5–7 минутами. С учетом поступивших заявок на выступления будут сформированы программы секций и круглых столов.

Рабочими языками конференции являются русский и английский. Пленарное и большинство секционных заседаний будут сопровождаться синхронным переводом.

Заявки на выступление в качестве индивидуальных докладчиков на сессиях следует направлять в Национальный исследовательский университет «Высшую школу экономики» с 12 сентября 2011 г. до 14 ноября 2011 г. Регистрация заявок в режиме on-line проводится по адресу: <http://conf.hse.ru/>.

В заявке должны быть указаны фамилия, имя, отчество докладчика, место работы и должность, контактный адрес, телефон, факс и электронная почта, название предлагаемого доклада. К заявке должна быть приложена развернутая аннотация предлагаемого выступления в формате Word или RTF объемом от 1 до 3 машинописных страниц через 1,5 интервала (до 7 000 знаков). В аннотации должны быть раскрыта тема, показана степень разработанности проблемы, даны характеристики исследования (теоретическая или эмпирическая работа, на какой информационной базе), а также должны быть изложены основные полученные результаты. Заявки с аннотациями, не отражающими основных положений выступления, а также объемом менее 1 стр., не рассматриваются.

Авторы доклада могут сообщить о своем желании участвовать в симпозиумах по специальным темам конференции. Группа авторов индивидуальных заявок, зарегистрированных в режиме on-line, до 14 ноября 2011 г. может сообщить в Программный комитет конференции о своем желании представить свои доклады в рамках одной сессии. Соответствующее письмо должно быть направлено на адрес interconf@hse.ru и должно содержать информацию о названии сессии, авторах и темах докладов (не более 3–4, уже зарегистрированных в качестве индивидуальных заявок), а также фамилию, имя, отчество и контактные данные (телефон и адрес электронной почты) предполагаемого руководителя сессии. Продолжительность сессии 1,5 часа. Предложения по формированию сессий могут быть учтены Программным комитетом на этапе экспертизы заявок и формирования программы конференции.

Решение Программного комитета о включении докладов в программу конференции будет принято до 20 января 2012 г. на основании экспертизы с привлечением независимых экспертов.

Авторы докладов, включенных в программу конференции, должны до 1 марта 2012 г. представить полный текст доклада (объемом до 20 тыс. знаков, включая пробелы, в формате Word, RTF или PDF) для размещения на сайте конференции. Окончательные версии докладов должны быть представлены до 16 мая 2012 г. Решение об их публикации в сборнике материалов конференции принимается редколлегией сборника с учетом результатов рецензирования. Доклады, которые не были представлены на конференции, не рассматриваются для публикации.

Доклады, включенные в Программу конференции, после дополнительного рецензирования и рассмотрения редакциями могут быть приняты к публикации в журналах «Вопросы экономики», «Российский журнал менеджмента», «Экономический журнал ВШЭ», «Журнал Новой экономической ассоциации», «Мир России», «Вопросы образования», «Вопросы государственного и муниципального управления», «Экономическая социология», «Экономическая политика», которые входят в список ВАК и представители которых приглашены к участию в Программном комитете конференции.

Участникам из стран СНГ и Восточной Европы, приглашенным выступить с докладами, может быть предоставлен грант Представительством Всемирного банка в Москве с целью компенсации расходов по участию в конференции. Заявки на получение гранта должны быть направлены до 1 марта 2012 года по адресу interconf@hse.ru.

Заявки на участие в конференции без доклада принимаются в режиме on-line с 15 ноября 2011 г. до 9 марта 2012 года по адресу: <http://conf.hse.ru/>

Организационный взнос за участие в конференции составляет:

	Для российских участников	Для иностранных участников		Для российских и зарубежных студентов и аспирантов
		Развитые страны	Развивающиеся страны, СНГ и ЦВЕ	
до 1 марта 2012г.	1000 руб.	100 долл. США	70 долл. США	200 руб.
до 2 апреля 2012г.	1500 руб.	150 долл. США		300 руб.
с 3 апреля 2012г.	2000 руб.	170 долл. США		500 руб.

Банковские реквизиты счетов, на которые должен быть переведен организационный взнос, с 12 сентября 2011 года будут доступны по адресу: <http://conf.hse.ru/>.

От уплаты организационного взноса освобождаются почетные гости конференции, работники федеральных и региональных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, а также лица, специально приглашенные Оргкомитетом конференции.

С программами и материалами I–XII международных научных конференций (2000–2011 гг.) можно ознакомиться на сайте: <http://conf.hse.ru/2010/history>.

Оргкомитет конференции

NATIONAL RESEARCH UNIVERSITY HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS

XIII International Academic Conference on Economic and Social Development (April 3–5, 2012, Moscow, Russia)

On April 3–5, 2012, the XIII HSE International Academic Conference on Economic and Social Development will be hosted by the National Research University Higher School of Economics (HSE) with support of the World Bank and the International Monetary Fund. The Conference Program Committee is chaired by Professor Evgeny Yasin.

The plenary sessions of the Conference will feature senior Russian Government officials including representatives of the Presidential Administration, high-level representatives of the World Bank, the International Monetary Fund, the Organization for Economic Cooperation and Development, and the CEOs of several largest Russian and international companies.

Special issues of the Conference are “The strategy of socio-economic development of Russia until 2020 (Strategy 2020)” and “Economics, Law and Confidence”. The plenary sessions, including selected honorary papers, sessions and round tables, will be devoted to the special issues of the Conference.

After the plenary sessions over the following days parallel sessions and round tables on the problems of economic and social development will be held. Sessions and round tables will focus on the following issues:

Macroeconomics and Growth	Management
Public Administration	Urban and Region Studies
Firms and Markets	Theoretical Economics
Science and Innovations	Economic History
Banking and Finance	Culture and Society
Law and Economics	Social Policy
World Development and Politics	Sociology
Local Government and Civic Self-organization	Education
	Development of Healthcare System
Political Processes	
Demography and Labor Markets	

Authors of papers are not required to stick to these issues only, although the Program Committee in the selection of papers will give priority to those relevant to the issues above.

The papers should present the results of original research carried out with modern research methodology. Papers presented at sessions could usually be summarized in PowerPoint during 15–20 minutes. As a rule, the average presentation on a round table lasts from 5 to 7 min. Conference program of the sessions and round tables will be formed according the requests.

The working languages of the Conference are Russian and English; simultaneous translation will be available during all plenary and most of the parallel sessions.

Participants are invited to submit extended abstracts of their research papers for presentation at the Conference sessions. Submissions will be accepted from September 12 till November 14, 2011, only through on-line registraton at: <http://conf.hse.ru/> .

The application should include the speaker’s name, place of work and position, the contact address, phone and fax numbers, e-mail and the title of the proposed paper. A detailed summary of the proposed presentation should be attached to the application, in Word or RTF format, in 1–3 pages with 1,5 line spacing (up to 7000 symbols). The summary should outline the issue, show the level of the research, include characteristics of the research (theoretical or empirical type of the work, its informational base), as well as its main results. Abstracts which do not present the main idea of the presentation or which are less than 1 page in length

will not be accepted. Applicants can also indicate whether they are willing to participate in a symposium on one of the Conference's special topics.

The group of applicants after on-line registration until November 14, 2011 may inform the Conference Program Committee of their wish to submit their papers on one session. A letter should be sent to the address interconf@hse.ru and should contain information about the title of proposed session; speakers (no more than 3 - 4, already registered as individual applicants) and the topic of the research, as well as name and contact information (phone and e-mail address) of the supposed chairperson of the session. Proposals for the formation of such sessions can be taken into consideration by the Program Committee during the papers' expertise and the formation of the Conference program.

The Program Committee will announce its decision on the inclusion of papers in the Conference program by January 20, 2012, considering the results of the expertise made by independent experts.

Authors of the papers included in the Conference program are asked to send full-text versions of the text (up to 20 000 symbols with spaces, in Word, RTF or PDF format) by March 1, 2012 for publication on the Conference website. Final versions of the papers should be sent by May 16, 2012. The decision about their publication in the Conference volume will be made by the editorial board. The papers not presented at the Conference will not be considered for publication.

Papers included in the conference program after further review and consideration of revisions can be accepted for publication in the journals «Economic Issues», «Russian Journal of Management», «Economic Journal of HSE», «Journal of the New Economic Association», «World of Russia», «Journal of Educational Studies», «Questions of Public Administration», «Economic Sociology», «Economic policy»; representatives of these journals are invited to participate in the Conference Program Committee.

Participants from the CIS and Eastern Europe countries invited to present their papers may apply for a grant from the Moscow Office of the World Bank until March 1, 2012 to interconf@hse.ru.

Online registration for participation without presenting a paper will be available from November 15, 2011 until March 9, 2012 at <http://conf.hse.ru/>

Conference registration fee:

	For Russian participants	For foreign participants		For Russian universities' graduate and postgraduate students
		Developed countries	Developing countries, CIS and CEE	
to March 1, 2012г.	1000 RUB	\$ 100	\$ 70	200 RUB
to April 2, 2012г.	1500 RUB	\$ 150		300 RUB
after April 3, 2012г.	2000 RUB	\$ 170		500 RUB

Bank account details for fee transfer will be available on <http://conf.hse.ru/> after September 12, 2011.

Honorary guests of the Conference as well as those colleagues specially invited by the Program Committee are exempt from the registration fee.

Programs and papers of the previous I–XII International Academic Conferences on the problems of economic modernization organized by HSE are available at <http://conf.hse.ru/2010/history>.

The Conference Organizing Committee

EDITORIAL

- Nureev R.M.** Political economy: the old and new 4

THEORY AND METHODOLOGY OF INSTITUTIONAL ECONOMICS

- Gaidai T.V.** Institutionalism and modern Keynesianism streams: aspects
of methodological interlinks 10
- Sukharev O.S.** Economic growth, welfare and institutional change 19

INSTITUTIONAL THEORY OF THE STATE

- Barsukova S.Y.** Shadow relationship rules between politics and business 40
- Vakhtina M.A.** Trust the state as an important factor of increasing its efficiency 57

INSTITUTIONAL ANALYSIS OF THE EDUCATION SYSTEM

- Latov Y.V.** Institutional obstacles for the personnel quality of the scientific
community (reflecting on the federal target program «Scientific
and scientific-pedagogical personnel of innovative Russia») 66
- Latova N.V.** The «brain drain» in the institutional system of the human capital
reproduction in modern Russia 82

INSTITUTIONAL REGIONALISM

- Surtseva A.A.** Regional social contract of authority and business
(evidence of Kemerovo Region) 94

PUBLIC AUDIENCE

- Nureev R.M.** Program course «Public choice theory» 103

- Announcement of the XIII April International Academic Conference on Economic
and Social Development by National Research University Higher School
of Economics 124

ПОДПИСКА-2012

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ ОТКРЫТА
ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies
(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2012»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

Подписной индекс **82295.**

Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2012

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ ОТКРЫТА
ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation
(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2012»,
ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

по индексу **42503.**

Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES
(Журнал институциональных исследований)

Том 3, № 3. 2011

Выпускающий редактор: Е. Бузаева

Дизайн и верстка: Л. Ткаченко

Корректор: Л. Акентьева

Сдано в набор 07.09.2011.

Подписано в печать 15.09.2011.

Тираж: 500 экз. Заказ № 36