

ISSN 2076-6297

Journal of Institutional Studies



ЖУРНАЛ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Том 4

Номер 2

2012

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. (ГУ-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. (ГУ-ВШЭ), **Сидорина Т.Ю.** (ГУ-ВШЭ),

Розмаинский И.В. (СПб. филиал ГУ-ВШЭ),

Хасанова А.Ш. (КАИ), **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),

Кэрл Леонард (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. На пути к пониманию институциональной природы инноваций 4

СОВРЕМЕННАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ

Козлов О.С. Эмпирический анализ определяющих факторов и взаимосвязи
крупной и бытовой коррупции: роль институтов 11

ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Саблин К.С. Роль институциональной среды в формировании институтов
развития 32

Ксензов С.В. Россия как инкубатор института государства малых наций
(Беларусь и Финляндия) 42

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Латов Ю.В. Клио берет калькулятор (клиометрические case-study
по институциональной экономической истории российской цивилизации) 50

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Калюжнова Н.Я. Экономика недоверия: роль социального капитала
в России 74

Сахаровский С.Н. Институциональные факторы формирования человеческого
потенциала 83

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Нуреев Р.М., Дюсуше О.М. Программа дисциплины «Экономика»
(институциональные аспекты) 93

Дюсуше О.М. Лекция «Институциональные модели государства» 112

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Белокрылова О.С. Проблемы легитимности экономических
институтов: российский опыт 128

НА ПУТИ К ПОНИМАНИЮ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПРИРОДЫ ИННОВАЦИЙ

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

Статья посвящена оригинальной периодизации теории инноваций. На первом этапе (1910 — первая половина 1940-х гг.) на передний план выходят вопросы понимания природы инноваций и их роли в развитии общества во времени (долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном периодах), взаимосвязи инноваций и длинных циклов конъюнктуры. Второй этап в развитии теории инноваций (вторая половина 1940-х — первая половина 1970-х гг.) характеризуется повышением роли макроэкономического анализа. Третий этап развития теории инноваций начался в середине 1970-х гг. и продолжается по настоящее время. Для него характерно наступление альтернативных макроэкономическому подходу теорий: эволюционной теории, институционализма (теория фирмы), менеджмента (управление инновациями), компаративистики.

Ключевые слова: инновации; новые технологии; институты; экономический рост; цикл Кондратьева; прогноз; человеческий капитал; социальный капитал.

The paper is devoted to the original periodization theory of innovation. In the first phase (1910–first half of the 40s) to the forefront issues of understanding the nature of innovation and their role in the society development over time (long, medium and short periods), the relationship of innovation and long cycles conditions. The second stage in the development of innovation theory (second half 1940–first half of the 1970s) is characterized by the increased role of macroeconomic analysis. The third stage of theory development began in the mid-1970s and is continuing to the present. It is characterized by an offensive approach, alternative macroeconomic theories of evolutionary theory, institutionalism (the theory of the firm), management (innovation management), comparative studies.

Keywords: innovation; new technologies; institutions; economic growth; Kondratyev cycle; forecast; human capital; social capital.

Коды классификатора JEL: D02, E02, E22, J24, O12, P28.

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

На протяжении XVIII и XIX вв. усиливалось отставание России от развитых стран (таких как Великобритания, Франция, Германия и США) по среднечеловеческим показателям и значительно увеличивалось преимущество по сравнению с Индией и Китаем. Но по общему объёму ВВП России был не ниже уровня развитых стран (за исключением США), так как наша страна заметно превосходила многие развитые страны по населению (см. табл. 1).

Таблица 1

ВВП России по отношению к ВВП главных стран мира (в%)

Соотношения	ВВП в целом			ВВП на душу населения		
	1700 г.	1820 г.	1913 г.	1700 г.	1820 г.	1913 г.
Россия/США	3078,2	301,0	44,9	116,0	54,8	28,1
Россия/Китай	19,6	16,5	96,3	101,8	114,8	269,6
Россия/Индия	17,7	33,8	113,8	90,0	129,3	221,1
Россия/Япония	105,2	182,1	324,1	107,2	103,0	107,3
Россия/Франция	76,4	98,2	160,8	62,0	56,0	42,6
Россия/Великобритания	151,4	104,1	103,5	48,9	40,9	30,2
Россия/Германия	120,9	143,3	97,9	68,3	65,1	40,8
Россия/Италия	111,0	167,6	243,0	55,6	61,7	68,0

Источник: (Maddison 2001, 261, 264); расчет; Россия в границах бывшего СССР.

Таблица 2

Соотношения ВВП России с другими странами, на 2025 г. (в%)

Соотношения	2005 г.	2008 г.	2025 г.
Россия/США	13,7	16,1	20,6
Россия/Германия	67,5	78,2	109,7
Россия/Франция	91,2	108,5	150,9
Россия/Великобритания	89,3	105,0	145,5
Россия/Китай	31,8	29,0	17,3
Россия/Индия	72,5	67,6	47,3
Россия/Япония	43,9	52,6	76,7
Россия/Бразилия	107,2	124,5	151,0

Источник: *Общественные науки и современность*. 2011. № 5. 31.

Ситуация однако резко изменилась в процессе перехода к рыночной экономике на рубеже XX и XXI вв. Поэтому в настоящее время остро ощущается необходимость в модернизации российской экономики и появляется много прогнозов о ближайших перспективах её развития (см. табл. 2).

Согласно расчетам профессора В.М. Кудрова, по объему ВВП Россия к 2025 г. значительно перегонит Францию, Великобританию, Германию, увеличит свой разрыв с Бразилией и сократит разрыв с Японией и США. однако в ещё большей степени будет отставать от Китая и Индии.

Так ли это будет на самом деле или нет – покажет время, хотя уже сейчас можно выявить сильные и слабые стороны многочисленных прогнозов развития российской экономики.

В последнее время все чаще и чаще появляются грандиозные планы экономического развития России, в которых наша страна догонит многие развитые страны уже в ближайшее обозримое время (см. табл. 2). Однако, как это часто бывает в России, не обходится без мифологем¹. Для того чтобы выработать правильное понимание инновационного развития, необходимо понять, какой смысл и какую нагрузку несло это понятие в ходе развития экономической науки.

Теория инноваций в своём развитии прошла несколько этапов².

На первом этапе (1910–первая половина 1940-х гг.) на передний план выходят вопросы понимания природы инноваций и их роли в развитии общества во времени (долгосрочном, среднесрочном и краткосрочном периодах), взаимосвязи инноваций и длинных циклов конъюнктуры. Этот период связан с именами Й.А. Шумпетера, М.И. Туган-Барановского и Н.Д. Кондратьева.

¹ Мифологема — сознательное заимствование мифологических мотивов и перенесение их в мир современной культуры.

² Не претендуя на полноту, укажем лишь: (Smits 2002, 861–883; Hospers 2005, 20–37; Laranja, Uyarrab and Flanagan 2008, 823–835; Нуреев 2009; Комаров 2011, 201–208).

Первый этап в развитии теории инноваций ассоциируется прежде всего с именем **Йозефа Алоиза Шумпетера** (1883–1950). Стремление преодолеть статичность построений маржиналистов получило яркое выражение уже в книге *«Теория экономического развития»*, которая имела характерный подзаголовок «Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры». В этой работе Й. Шумпетер показал, как в результате деятельности предпринимателей осуществляется развитие в капиталистическом обществе. Главной функцией предпринимателя, по Й. Шумпетеру, является способность осуществлять нововведения, внедрять их в производство. «Производить,— считал Й. Шумпетер,— значит комбинировать имеющиеся в нашей сфере вещи и силы... Производить... — значит создавать другие комбинации из этих вещей и сил» (Шумпетер 1982, 158). Форма и содержание развития, с точки зрения Й. Шумпетера, определяются понятием «осуществление новых комбинаций». Термин «инновация» появится у него позднее, лишь в работе «Бизнес-циклы», опубликованной в 1939 г. (Schumpeter 1939, 80).

Й. Шумпетер не отождествлял предпринимателя с капиталистом, поэтому предприниматель — это не персонификация капитала, это не наделенный плотью и кровью капитал. «Право собственности на промышленное предприятие или вообще на любое «имущество»,— писал Й. Шумпетер,— не является для нас существенным признаком предпринимателя» (Шумпетер 1982, 170). Предприниматель, в понимании Й. Шумпетера,— это человек инициативы, внедряющий в производство новые комбинации. Им может быть, с точки зрения автора, и фабрикант, и администратор, имеющий реальную власть, и директор, и учредитель. Предпринимателю приходится преодолевать многочисленные препятствия — объективные и субъективные, технические и социальные. Осуществление этих нововведений становится возможным, как полагает Й. Шумпетер, благодаря существованию кредита. «Капиталистическая система кредита,— пишет Й. Шумпетер,— фактически выросла из финансирования новых комбинаций и развилась на нем» (Шумпетер 1982, 164). Поэтому уплата процента является своеобразной данью за технический прогресс. С течением времени, однако, человечество привыкает к нововведениям, и поэтому Й. Шумпетер оценивал исторические судьбы предпринимателей весьма пессимистично.

Эта проблема не оставляла автора на протяжении всей его жизни. Неудивительно поэтому, что вторая часть его книги «Капитализм, социализм и демократия» (1942) прямо начинается с вопроса: «Может ли капитализм выжить?» Й. Шумпетер дает на него отрицательный ответ (Schumpeter 1942, 61). Он характеризует капитализм как динамическую систему, состоящую из частных предпринимателей, осуществляющих нововведения с целью получения прибыли. Й. Шумпетер рассматривает капитализм как разновидность торгового общества, в основе которого лежат два элемента: «...частная собственность на средства производства и регулирование производственных процессов посредством частных контрактов». Й. Шумпетер пытается выяснить факторы, угрожающие капитализму. Усиление монополистических тенденций он считает закономерным процессом, способствующим прогрессу в условиях капиталистического общества. Угрожающим фактором Й. Шумпетер считает упадок предпринимательской деятельности, замену деловой активности инициативных индивидов работой различных учреждений, бюро и комиссий. Это связано с разочарованием в частном предпринимательстве, с заменой индивидуального капитала акционерной формой. Место предпринимателей занимают получающие жалование служащие и алчные, вечно обиженные акционеры — люди, не способные ни на какие подвиги ради технического прогресса.

Хотя работы **Михаила Ивановича Туган-Барановского** (1865–1919) были написаны ещё в середине 90-х гг. XIX в., достоянием широкой европейской общественности они стали лишь после перевода его книги *«Периодические промышленные кризисы в Англии»* (1894) на немецкий (1901) и французский (1913) языки. Не следует забывать, что в центре внимания исследователя были не инновации как таковые, а проблема экономического цикла. Причиной успеха его подхода было сочетание историко-статистического анализа с теоретическим. М.И. Туган-Барановский исходил из того, что необходимо разграничивать накопление ссудного капитала и реального производительного капитала. При этом он последовательно доказывал, что промышленный цикл — первичен, а торговый — вторичен и что материальной основой цикла является периодическое создание нового основного капитала, т.е. фактически — инновации. Основой циклических колебаний в то время были изменения цен на железо — основной конструкционный материал орудий производства.

Ученик М.И. Туган-Барановского **Николай Дмитриевич Кондратьев** (1892–1938) публикует в 1922 г. доклад «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны»,

а в 1924 г. – статью «К вопросу о понятиях экономической статики, динамики и конъюнктуры» (Кондратьев 1922; 1925, 28–79; Kondratieff 1926, 573–609). Понятие «Конъюнктуры» (от нем. «Konjunktur» – «сочетание обстоятельств») было введено ещё Ф. Лассалем (1863) и подхвачено В. Зомбартом (1904). Вернер Зомбарт считал, что не кризисы, а конъюнктура как форма движения капиталистического хозяйства должна быть предметом теории. Кондратьев показал, что конъюнктура *видовое* понятие по отношению к *родовому* понятию экономической динамики. Изменения в динамических процессах могут быть разделены на качественные и количественные, эволюционные (необратимые) и волнообразные (обратимые).

Н.Д. Кондратьев выделяет четыре «эмпирические правильности»:

Перед началом повышательной фазы каждого большого цикла конъюнктуры или в её начале наблюдаются существенные изменения в общемировых условиях хозяйственной жизни.

Периоды повышательных фаз гораздо обильнее связаны с политическими и социальными потрясениями – войнами, революциями, государственными переворотами.

Понижательные фазы сопровождаются длительной депрессией сельского хозяйства.

На понижительных фазах среднесрочный цикл отличается большей остротой кризисов и большей глубиной и продолжительностью депрессий (Гловели 2011, 381–382).

I-й цикл – это период промышленной революции в Англии и создания британской крупной индустрии. На 1787–1810/17 гг. приходится повышательная, а на 1810/17–1844/51 гг. – понижительная фаза. Европа охвачена борьбой с республиканской и наполеоновской Францией. Потребности английской промышленности в хлопке для текстильной индустрии стимулируют выход США на мировой рынок

II-й цикл – связан с бурным ростом железнодорожного транспорта и пароходства. На 1844/51–1870/75 гг. приходится повышательная, а на 1870/75–1890/96 гг. – понижительная фазы. Крымская война, объединение Италии, создание «Второго рейха». Именно в этот период происходит новое усиление роли США (экспорт дешевого зерна).

III-й цикл – это вторая техническая революция, связанная с широким применением электричества. На 1890/96–1914/20 гг. приходится повышательная фаза. Завершается империалистический раздел мира и начинается его передел. Всё более активную роль начинают играть заокеанские страны «молодой капиталистической культуры» (Канада, Австралия, Аргентина).

Идея долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных колебаний конъюнктуры обобщает Й.А. Шумпетером в 1939 г. (Schumpeter 1939).

Второй этап в развитии теории инноваций (вторая половина 1940-х – первая половина 1970-х гг.) характеризуется повышением роли макроэкономического анализа. В свою очередь он имеет как бы два подэтапа: на первом из которых доминировали идеи неоклассиков, на втором – неоклассиков.

В первые послевоенные десятилетия широкое распространение получают концепции «большого толчка», «модели с двумя дефицитами» (Chenery and Bruno 1962; Chenery and Straut 1966; Chenery and Eckstein 1970; Ченери и Карпер 1972) и др. Распад и крушение колониальной системы, подъем национально-освободительного движения в афро-азиатских странах сделали феномен развития предметом самостоятельного исследования. Вдохновленные опытом индустриализации в СССР многие лидеры «третьего мира» представляли себе проблему отсталости, прежде всего, как технико-экономическую³. Они как и российские ученые в конце 1980-х гг. первоначально весьма оптимистично оценивали возможности применения современной инновационной теории в качестве основы модернизации своих стран. В первые послевоенные годы они считали, что достаточно ввести дополнительные предпосылки и некоторые коэффициенты в традиционные модели, чтобы создать адекватную модель развития периферии мирового хозяйства. *Инновационное развитие при таком подходе понимается, прежде всего, как синоним высоких темпов роста.* Глубокие социальные, институциональные изменения оказываются как бы в тени, на передний план выходит соотношение инвестиций и темпов роста валового национального продукта.

Теория «большого толчка» импонировала как лидерам «третьего мира» (так как называла нехватку капитала в качестве главной причины экономической и социальной отсталости развивающихся стран), так и более широким слоям населения стран этих регионов (порождая иллюзию решительной модернизации и быстрого достижения высот «общества всеобщего благоденствия»). Поскольку осуществление программы модернизации возлагалось на чиновников

³ Историю разработки вопроса более подробно смотрите в книгах: (Rostow 1992; Нуреев 2001; 2008).

государства, с течением времени в «третьем мире» сложилась и социальная прослойка, заинтересованная в ее осуществлении, – государственно-бюрократическая буржуазия. Наконец, не следует сбрасывать со счетов и цели крупных корпораций развитых стран, ищущих наиболее выгодные сферы приложения своего капитала. Все это предопределило не только высокий теоретический интерес к новой концепции, но и попытки ее практического воплощения в Азии, Африке и Латинской Америке.

Инновационное развитие при таком подходе понимается, прежде всего, как глубокие структурные изменения, охватывающие основные отрасли народного хозяйства. По-прежнему, как и в теориях самоподдерживающегося роста, на переднем плане оказываются технико-экономические проблемы. Отсутствие современных отраслей народного хозяйства воспринимается как главный тормоз развития, поэтому созданию набора современных отраслей уделяется первостепенное значение.

Характерное для 1970-х гг. разочарование в расточительных рецептах неокейнсианства не могло не отразиться и на западных концепциях модернизации «третьего мира». Конкурирующее с неокейнсианцами неоклассическое направление попыталось воспользоваться возникшей ситуацией. Именно в то время получают широкое развитие модели С. Кузнец и Р. Солоу (*Kuznets* 1955, 1–28; 1971; *Solow* 1956, 65–94; 1957, 312–320), которые включают технологическое развитие как экзогенный фактор. В экономике развития появляется новая концепция модернизации – теория дуалистической экономики (*Lewis* 1952; *Fei and Ranis* 1964).

Третий этап развития теории инноваций начался в середине 1970-х гг. и продолжается по настоящее время. Для него характерно наступление теорий, альтернативных макроэкономическому подходу.

С известной долей условности здесь можно выделить тоже два подэтапа. *Первый* (вторая половина 1970-х–начало 1990-х гг.) характеризуется появлением новых идей, заимствованных из эволюционной теории, институционализма (теория фирмы) и менеджмента (управление инновациями) (*Freeman* 1974; *Mensch* 1979; *Nelson and Winter* 1982; *Анчишкин* 1986; *Фостер* 1987; *Kleinknecht* 1987; *Romer* 1991, 71–102; *Mankiw, Romer and Weil* 1992, 407–437; *Romer* 1994, 3–22).

На *втором* подэтапе (с середины 1990-х гг.) инновации исследуются методами системного анализа. Авторы все большее внимание уделяют вопросам компаративистики – сравнительного анализа инновационной политики в разных странах, исследованию путей и методов формирования эффективных инновационных систем (*OECD* 1992; 2002; *Nelson* 1993; *Freeman* 1995, 5–24; *Etzkovitz and Leydsdorff* 2000, 109–123; *Hirooka* 2006; *Qingrui, Jin, Zhangshu, Jingjiang, Gang and Yong* 2007, 9–25).

В 1979 г. С. Кузнец расширил шумпетерианское понимание инноваций, показав, что они носят не только технологический, но и социальный характер (*Kuznets* 1979).

Еще дальше идут создатели эволюционной экономической теории Р. Нельсон и С. Уинтер. Они пытаются преодолеть характерный для неоклассики принцип методологического индивидуализма. Нельсон и Уинтер считают, что основным фактором экономических изменений выступает не только научно-технический, но и организационный прогресс, протекающий прежде всего и главным образом на микроуровне. В процессе исследований они разрабатывают и применяют компьютерные имитационные модели в качестве потенциальных возможностей развития (*Нельсон и Уинтер* 2002, 18–21). Представители эволюционной экономики обратили внимание на неоднозначность результатов технического прогресса для участвующих в нем фирм. Предсказать, кто выиграет от инноваций бывает довольно сложно. Преобразование рутин часто связано с большими издержками. Их несут фирмы-новаторы. Между тем, фирмы, копирующие эти достижения, избавлены от издержек, связанных с поисками принципиально новых решений. Поэтому нередко в выигрыше оказываются фирмы-имитаторы. К тому же не все инновации оказываются удачными. И в случае их провала победителями в конкурентной борьбе становятся даже фирмы-консерваторы.

Современные авторы все больше внимания уделяют анализу зависимости от предшествующего пути развития и от начальных условий системы. Особенно это важно для стран, недавно перешедших к рыночной экономике, где ее легальные институты работают далеко не в полную силу. Это в большой степени относится ко всему постсоветскому пространству. В предыдущих номерах журнала *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований) проблема инноваций и их различных институциональных аспектов была рассмотрена в статьях С. Айхелькраут (*Айхелькраут* 2009), О.В. Валиевой (*Валиева* 2010), В.В. Дементьева, В.П. Вишневого (*Дементьев и Вишневский* 2010), А.М. Колосовского (*Колосовский* 2011), Н.Н. Лебедевой (*Лебедева* 2010), В.Ю. Своеволина (*Своеволин* 2010).

В таких условиях анализ человеческого и социального капитала и понимание природы коррупции приобретают первостепенное значение. Это нашло отражение и в новой редакции программы 2020, о чем наглядно свидетельствует и изменение ее названия «Стратегия–2020: Новая модель роста – новая социальная политика». Впрочем, в какой мере удалось отразить в ней современные тенденции понимания природы инноваций – предмет самостоятельной статьи, и об этом мы поговорим в следующий раз.

ЛИТЕРАТУРА

- Айхелькраут С. (2009). Институты, инновации и экономическая политика // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 1. № 1. 36–42.
- Анчишкин А.И. (1986). Наука–техника–экономика. М.: Экономика.
- Валиева О.В. (2010). Влияние институтов макро- и микроуровней на развитие региональных инновационных систем // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 2. 67–71.
- Гловели Г.Д. (2011). История экономических учений. М.: Юрайт.
- Дементьев В.В. и Вишневский В.П. (2010). Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 2. 36–42.
- Колосовский А.М. (2011). Кризис российской экономики и инновации: региональный и ментальный аспекты // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 3. № 2. 116–127.
- Комаров В.М. (2011). Перспективы формирования общей теории инноваций // *Философия хозяйства*. № 5.
- Кондратьев Н.Д. (1922). Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны. Вологда: Областное отделение Государственного издательства.
- Кондратьев Н.Д. (1925). Большие циклы конъюнктуры // *Вопросы конъюнктуры*. 1/1.
- Лебедева Н.Н. (2010). Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 4. 15–21.
- Нельсон Р. и Уинтер С. (2002). Эволюционная теория экономических изменений. / Пер. с англ. М.: Дело.
- Нуреев Р.М. (2001). Экономика развития: модели становления рыночной экономики. 1-е изд. М.
- Нуреев Р.М. (2008). Экономика развития: модели становления рыночной экономики. 2-е изд. М.
- Нуреев Р.М. (2009). Россия: особенности институционального развития. М.: Норма, ИНФРА-М.
- Своеволин В.Ю. (2010). Формирование инновационной экономики в России как основы постиндустриального общества: институционально-эволюционный подход // *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований)*. Т. 2. № 1. 100–111.
- Фостер Р. (1987). Обновление производства: атакующие выигрывают. М.: Прогресс.
- Ченери Х. и Картер Н. (1972). Внутренние и внешние аспекты планов и процесса экономического развития // Конференция по долгосрочному планированию и прогнозированию. М.
- Шумпетер И. (1982). Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс.
- Chenery, H. and Bruno, M. (1962). Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel // *Economic Journal*. Vol. 72, March.
- Chenery, H. and Eckstein, P. (1970). Development Alternatives for Latin America // *Journal of Political Economy*. Vol. 78, June/August.
- Chenery, H. and Straut, A. (1966). Foreign Assistance and Economic Development // *American Economic Review*. Vol. 56, September.
- Etzkovitz, H. and Leydsdorff, L. (2000). The Dynamic of Innovations: from National System and «Mode 2» to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations Research Policy. Vol. 29.
- Fei, J. and Ranis, G. (1964). Development in the Labour Surplus Economy. Homewood.
- Freeman, C. (1974). The Economics of Industrial Innovation. Harmondsworth, UK: Penguin.

Freeman, C. (1995). The National System of Innovation in Historical Perspective // *Cambridge Journal of Economics*. No. 19.

Hirooka, M. (2006). Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK – Northampton, MA: Edward Elgar.

Hospers, G.-J. (2005). Joseph Schumpeter and His Legacy in Innovation Studies // *Knowledge, Technology & Policy*, Fall. Vol. 18. No. 3.

Kleinknecht, A. (1987). Innovationen Patterns in Crisis and Prosperity. Schumpeter's Long Cycle Reconsidered. Foreword by Jan Tinbergen. L.: Macmillan Press.

Kondratieff, N.D. (1926). Die langen Wellen der Konjunktur. Archiv fuer Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. 56/3.

Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality // *American Economic Review*. Vol. 45. No. 1.

Kuznets, S. (1971). Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 11.

Kuznets, S. (1979). Growth, Population, and Income Distribution: Selected Essays, first ed. Norton. New York.

Laranjaa, M., Uyarrab, E. and Flanaganb, K. (2008). Policies for science, technology and innovation: Translating rationales into regional policies in a multi-level setting. *Research Policy*, 37.

Lewis, W.A. (1952). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour // *The Economics of Underdevelopment*.

Maddison A. (2001). The World Economy: a Millennial Perspective, OECD.

Mankiw, G., Romer, D. and Weil, D. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. 107 (2).

Mensch, G. (1979). Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression. New York: Ballinger.

Nelson, R. (1993). National Innovation Systems. A Comparative Analysis, Oxford University Press. New York/Oxford.

Nelson, R.R. and Winter, S.W. (1982). An Evolutionary Theory of Economic Change. Harvard University Press.

OECD (1992). Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. (OSLO Manual).

OECD (2002). Productivity Growth and the New Economy. Paris.

Qingrui, X., Jin, C., Zhangshu, X., Jingjiang, L., Gang, Z. and Yong, W. (2007). Total Innovation Management: a novel paradigm of innovation management in the 21st century // *Journal of Technol Transfer*. 32.

Romer, P. (1991). Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. 98.5.

Romer, P. (1994). The origins of endogenous growth // *Journal of Economic Perspectives*. 8.

Rostow, W.W. (1992). Theory of Economics Growth from David Hume to the Present. With Perspective to the Next Century N.Y. Oxford University Press.

Schumpeter, J.A. (1939). Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process. New York, Toronto, London: McGraw-Hill Book Company.

Schumpeter, J.A. (1942). Capitalism, Socialism and Democracy. N. Y., L.

Smits, R. (2002). Innovation studies in the 21st century: Questions from a user's perspective // *Technological Forecasting & Social Change*. 69.

Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 70.

Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. Review of Economics and Statistics.

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ФАКТОРОВ И ВЗАИМОСВЯЗИ КРУПНОЙ И БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ: РОЛЬ ИНСТИТУТОВ

КОЗЛОВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

студент,

Международный институт экономики и финансов,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: kozlovos@mail.ru

В статье предлагается анализ взаимосвязи и определяющих факторов крупной и бытовой коррупции в свете институционального подхода. Слабость таких институтов, как обеспечение прав собственности, ведет к высокому уровню крупной коррупции, что в свою очередь обуславливает неэффективное производство общественных благ (недостаточное финансирование программ здравоохранения, образования, социального обеспечения и проч.). Это приводит к росту бытовой коррупции в соответствующих секторах. Указанная гипотеза находит подтверждение на базе данных международной статистики; для оценки бытовой коррупции используются новые уникальные данные проекта Трансперенси Интернэшнл Барометр Мировой Коррупции (Global Corruption Barometer).

Ключевые слова: бытовая коррупция; крупная коррупция; институты; общественные блага.

The article provides the analysis of the determinants and relationship between grand and petty corruption implementing institutional approach. The weakness of such institutions as property rights leads to high level of grand corruption, which in turn results in the inefficient provision of public goods (inadequate financing of healthcare, education and social security programs, etc.). As a result, petty corruption rises in the corresponding sectors. This hypothesis gains empirical evidence on cross-national data; to assess the level of petty corruption a unique data set is used provided by the Transparency International project Global Corruption Barometer.

Keywords: petty corruption; grand corruption; institutions; public goods.

Коды классификатора JEL: D73, H49, K42, O17.

1. ВВЕДЕНИЕ

Коррупция — довольно неоднозначное понятие, в широком смысле слова трактуемое как использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды. В данной работе ключевым классификационным признаком выступает масштаб этого феномена, и для последующего анализа нам необходимо прояснить смысл понятий «крупная» и «бытовая» коррупция.

Прежде всего, стоит понять, что данная классификация носит не столько количественный, сколько качественный характер, т.е. речь идет не о простой дифференциации по признаку суммы взятки, а о структурном различии рассматриваемых явлений. Следуя определению Кузовкова (Кузовков 2010), крупную коррупцию можно определить как продажу или игнорирование интересов общества высокопоставленными чиновниками в угоду интересам отдельных лиц или иностранных государств. Роуз-Акерман (Rose-Ackerman 1999, гл. 3) подчеркивает, что зачастую каналами крупной коррупции выступают государственные закупки, если в процессе их реализации фирмы частного сектора получают монопольные привилегии путем подкупа, а также если имеют место различные мошеннические схемы, в результате которых часть средств,

выделенных государством на общественные нужды, незаконно попадает в карманы частных лиц (крупных чиновников или бизнесменов). Таким образом, крупная коррупция имеет место при реализации широкомасштабных государственных программ, например по постройке дорог, дамб, больниц, аэропортов, добыче стратегически важных ресурсов, а также программ военных расходов.

Напротив, бытовая (или мелкая) коррупция имеет место в случае, если отдельный проситель (в лице граждан или мелкого бизнеса) дает эпизодическую взятку отдельному, как правило, мелкому чиновнику (представителю власти). Это могут быть взятки учителям, полицейским, врачам, судьям, различным чиновникам, отвечающим за бюрократические процедуры. Если взяточничество распространяется все шире, люди перестают воспринимать закон всерьез, что чревато значительными социальными потрясениями. Тем не менее некоторые исследователи (Huntington 1968, 386) считают, что бытовая коррупция способствует повышению эффективности в рамках теории *second-best*, помогая фирмам и индивидам обойти установленные законом чересчур строгие требования, сократить проволочки и избежать непосильных налогов. Однако данная идея, известная как тезис о «смазывании» колес, подверглась многочисленной резкой критике (см. например, Meon and Sekkat 2005) и не считается верной в современном научном дискурсе.

К сожалению, сложность и многогранность феномена коррупции делают затруднительными любые попытки классификации, и это в равной степени относится к предложенной дифференциации на «крупную» и «бытовую». Некоторые случаи, например, с участием среднего бизнеса, не могут быть отнесены с уверенностью к определенной категории. Тем не менее данная классификация активно используется в современной литературе, посвященной коррупции, и, несмотря на свое несовершенство, помогает нам лучше разобраться в причинах и последствиях данной проблемы.

Сложно переоценить вред для общества, приносимый коррупцией в любой форме (см. публикации Всемирного Банка, Трансперенси Интернешнл (*Transparency International, TI*). Многочисленные исследования показывают, что она приводит к неэффективному использованию и распределению ресурсов, подрывает социальный капитал и является одной из главных причин торможения экономического развития. Борьба с коррупцией — одна из самых важных и сложных задач современных государств, и за последнее время серьезных успехов в этой борьбе добился лишь ограниченный ряд стран: Сингапур, Китай, Чили, Япония, Гонконг. В чем секрет успеха одних и неуспеха других? В данной работе мы ставим цель понять, что влияет на уровень крупной и бытовой коррупции в стране, а также выяснить характер взаимосвязи между ними. По сравнению с анализом «коррупции» в целом, данный подход позволяет глубже понять сущность проблемы и выработать более продуманные и эффективные предложения по противодействию данному явлению.

Стоит отметить, что подобный анализ стал возможен совсем недавно, с появлением эмпирических данных по бытовой коррупции. Проект *TI* «Барометр Международной Коррупции» (БМК), отражает результаты опросов, касающихся инцидентов мелкого взяточничества в основных категориях общественных услуг. Разумеется, учитывая сензитивность вопроса типа «платите ли Вы взятки?», вполне актуальной кажется проблема систематической ошибки в ответах. Тем не менее это единственные международные данные по бытовой коррупции, уже начинающие использоваться в публикациях (Aidt 2010), и они вполне могут послужить на начальной ступени в исследовании проблем определяющих факторов бытовой коррупции и ее взаимосвязи с крупной.

Данная работа имеет следующую структуру. В разделе 2 рассматриваются определяющие факторы крупной коррупции; особое внимание уделяется важнейшему, как показывают эмпирические тесты, фактору — роли институтов. В разделе 3 мы концентрируемся на взаимосвязи крупной и бытовой коррупции, предложенная гипотеза находит подтверждение на данных международной статистики. Раздел 4 содержит заключение.

2. КРУПНАЯ КОРРУПЦИЯ

В данном разделе, во-первых, рассматривается сущность крупной коррупции, и способы измерения ее уровня. Во-вторых, выдвигается гипотеза о ключевом значении институтов и культурного фактора в определении уровня крупной коррупции. В-третьих, приводятся альтернативные гипотезы, имеющиеся в литературе. Наконец, проводится эмпирический анализ определяющих факторов крупной коррупции, позволяющий оценить предложенные гипотезы.

2.1. Крупная коррупция и методы ее измерения

Чтобы лучше понять характер явления крупной коррупции, возьмем типичный пример:

В 2003 г. трое ключевых менеджеров в прошлом принадлежащей французскому государству нефтяной компании Elf получили до 5 лет лишения свободы за их участие в коррупционной деятельности. Эти трое были среди 37 подсудимых по делу незаконного хищения 350 миллионов евро из компании за период с 1989 по 1993 гг. Большая часть этих средств пошла на подкуп политиков Анголы, Камеруна, Конго (Браззавиль) и Габона. Средства направлялись, чтобы гарантировать, что именно Elf, а не британские или американские фирмы, получит доступ к нефтяным месторождениям указанных стран. К слову сказать, на определенный момент один лишь Габон обеспечивал 75% прибыли Elf.

Источник: UK Guardian, 13 ноября 2003.

На данном примере хорошо видны отличительные черты крупной коррупции: в коррупционной схеме замешан крупный бизнес (с государственным участием), зарубежные правительства, стратегически важные ресурсы и, разумеется, крупные денежные суммы. В результате коррупционер получает монопольные привилегии, ведущие, в данном случае, к вытеснению иностранных конкурентов, а также к личному обогащению принявших участие в сделке частных лиц. Подобные случаи, а также факты хищения средств, выделенных на крупные общественные программы, случаи подкупа крупным бизнесом высокопоставленных чиновников собственного государства и прочие всевозможные схемы нелегального обогащения крупных бизнесменов под прикрытием подкупленных государственных чиновников, увы, довольно часто встречаются в СМИ, и нет нужды приводить дополнительные примеры.

Каким образом можно измерить масштабы крупной коррупции? В литературе распространенным является использование индексов восприятия коррупции. Они отражают мнения политологов и экспертов в области бизнеса и финансов об уровне коррупции в том или ином государстве. Широко используются такие индексы, как Индекс Контроля Коррупции (*Corruption Control Index*), составляемый Институтом Всемирного Банка, а также индекс *International Country Risk Guide*, составляемый агентством *Political Risk Services*. Другой распространенный индекс, издающийся агентством по анализу рисков *Business International*, отражает оценки аналитиков по поводу «степени, в которой деловые транзакции определенной страны включают в себя коррупцию и сомнительные платежи», с различными критериями, определяющими оценку от 0 до 10. Несмотря на то, что методология составления упомянутых индексов различается, корреляция между ними довольно высока (*Treisman 2000, 411*).

Чтобы оценить уровень крупной коррупции, мы будем использовать Индекс Восприятия Коррупции (*Corruption Perception Index, CPI*) — проект TI, формирующий индекс из ряда оценок независимых и уважаемых предпринимателей и рейтинговых агентств. Индекс отражает восприятие экспертов административных и политических аспектов коррупции, и принимает значения от 0 до 10, где 0 — абсолютно коррумпированное государство.

Хотя и не раз отмечалось, что как этот конкретный, так и индексы восприятия коррупции вообще, страдают рядом недостатков и в некоторых случаях дают неверные оценки, за недостатком других показателей на данном этапе мы не можем предложить более адекватных индикаторов. В подавляющем большинстве литературы на данную тему используются именно эти индексы. Более того, они используются для оценки «уровня коррупции» в целом, в то время как по своей методологии отражают именно ситуацию с крупной коррупцией, поэтому в данной работе конструктивная валидность подобного индекса выше.

2.2. Качество институтов как определяющий фактор крупной коррупции

В данном исследовании выдвигается тезис о ключевом значении специфики институтов в определении уровня крупной коррупции. По определению Д. Норта (*Норт 1997, 3*), институты включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других, или, выражаясь образным языком, институты — это «правила игры», принятые в обществе. Согласно моей гипотезе, институты частной собственности и устойчивого следования легитимно закреплен-

ным правилам и контрактам способствует значительному снижению уровня коррупции среди высокопоставленных чиновников и бизнес-элиты. Коррупция¹, таким образом, не определяется неким экзогенным фактором, а скорее это долгосрочная характеристика каждого общества, какие «правила игры» превалируют: получить, например, лицензию с помощью подчас сложной формальной процедуры, или же все быстро «уладить» с помощью взятки.

В литературе было предпринято несколько попыток оценить роль институтов косвенно. Например, Тризман (*Treisman 2000*) тестирует гипотезу того, что бывшие британские колонии сегодня являются значительно менее коррумпированными из-за установленной британской системы права, и находит эмпирическое подтверждение этому предположению. Также известный тезис (*North 1990*) о том, что страны Северной Европы и их колонии отличаются лучшими институтами прав собственности, и, как следствие, более развиты, по сравнению со странами Южной Европы (Испания, Португалия, Италия). Такие страны, как Великобритания и Нидерланды, сумели создать эффективную систему права в XVI–XVII вв., которая была необходима для развития активно начавшейся международной торговли, и с тех пор эти страны развивались в рамках демократической традиции. Напротив, в большинстве азиатских стран аналогичный расцвет торговли и финансов стал невозможен из-за тиранической формы правления, при которой закон никогда не имел такой силы, как правящая элита, способная изменить закон практически в любой момент (*Нуреев 2010*). Более того, в отдельных странах подчас возникали коррупциогенные институты, такие как институт «кормления» в средневековой России. Ситуация была такова, что приближенные князя не имели постоянного жалования, а «кормились» за счет местного населения, т.е. местные снабжали «администрацию» князя всем «необходимым» и, учитывая, что администрация обладала почти неограниченной властью, население отдавало огромное количество товаров и денег. В свою очередь, когда чиновники администрации шли к князю, они были вынуждены отдать значительную часть собранного ими богатства ему, чтобы завоевать расположение, и, возможно, чтобы получить более богатую территорию, где они могли бы собирать еще более обильное «кормление». Таким образом, подобные институты были самоподдерживающимися и давали идеальную почву для расцвета коррупции.

Чтобы протестировать гипотезу о том, что качество институтов, частично сформированное культурой общества, определяет уровень крупной коррупции, сперва нам понадобится адекватная мера институционального развития. Мы будем использовать данные проекта Всемирного Банка «Международные Индикаторы Управления» (*Worldwide Governance Indicators, WGI*). Проект *WGI* формирует индексы на основе статистической компиляции материала опросов крупных фирм, простых граждан и мнений экспертов в области индустриальных и развивающихся стран, включая ведущие институты, негосударственные организации и аналитические агентства (подробный анализ методологии можно найти у Кауфманна (*Kaufmann, Kraay and Mastruzzi 2010*)). Один из индексов, Верховенство Закона (*Rule of Law, RUL*), отражает «оценку степени, в которой агенты доверяют и следуют законодательным нормам, в частности, оценка качества соблюдения контрактов, защиты прав частной собственности, независимости полиции, судов, а также распространности насилия и преступности» (*Kaufmann, Kraay and Mastruzzi 2010, 11*). Описание индекса отлично отражает смысл слов «качество институтов», так что в последующих тестах мы будем использовать именно этот индикатор, линейно преобразованный таким образом, что он измеряет качество институтов по шкале от 0 до 10, где 0 — абсолютное отсутствие прав собственности. Безусловно, данный индекс, как и любой индекс восприятия, потенциально подвержен ошибкам и неточностям, и в литературе было предложено разнообразное количество возможных измерителей качества институтов. Тем не менее большинство из них либо может быть применено только к институтам на определенной территории, либо также страдает рядом недостатков, в любом случае являясь прокси-переменной. Поэтому в данной работе мы останавливаемся на этом индексе, хотя, с методологической точки зрения, возможны альтернативные подходы, которые, вероятно, найдут применение в последующих исследованиях.

Мы предполагаем, что ключевую роль в определении качества институтов играет культурный фактор, уже упоминавшийся выше. В литературе, посвященной коррупции, принят подход «культурных районов», согласно которому принадлежность страны к той или иной культуре определяется географическим кластерным принципом. Например, Палдам (*Paldam 2001*) формирует следующие группы, чтобы оценить влияние культуры на коррупцию (см. табл. 1).

¹ Поскольку в данном разделе речь идет только о крупной коррупции, термин «коррупция» будет употребляться в значении «крупная коррупция».

Разумеется, любая классификация подобного рода является весьма субъективной, группы могут быть разделены и объединены различными способами, в зависимости от имеющейся в распоряжении выборки. т.к. в работе используются данные проекта БМК, то возможности разделения стран на группы ограничены использовавшейся в нем выборкой. Доклад 2009 г. БМК классифицирует страны по восьми группам (используя кластерный анализ) (см. табл. 2).

Таблица 1

Культурные типы по Палдаму

Название культурной группы	Страны
Страны западноевропейского типа (19)	Австралия, Австрия, Бельгия, Канада, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Исландия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Швеция, Швейцария, Великобритания, США
Страны латиноамериканского типа (16)	Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Коста Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Мексика, Никарагуа, Парагвай, Перу, Уругвай, Венесуэла, Эквадор
Посткоммунистические страны (24)	Албания, Армения, Азербайджан, Беларусь, Болгария, Хорватия, Чешская Республика, Эстония, Грузия, Венгрия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Литва, Македония, Молдавия, Польша, Румыния, Россия, Словакия, Словения, Украина, Узбекистан, Югославия
Африканские страны южнее Сахары (15)	Ботсвана, Камерун, Гана, Кот-д'Ивуар, Кения, Малави, Мозамбик, Намибия, Нигерия, Сенегал, ЮАР, Танзания, Уганда, Замбия, Зимбабве
Восточные страны китайского типа (11)	Китай, Гонконг, Индонезия, Япония, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Южная Корея, Тайвань, Таиланд, Вьетнам
Остаточная группа (15)	Бангладеш, Египет, Греция, Индия, Израиль, Ямайка, Иордания, Маврикий, Монголия, Марокко, Пакистан, Португалия, Испания, Тунис, Турция

Составлено по: (Paldam 2001).

Таблица 2

Типы стран по классификации БМК

Тихоокеанская Азия	Латинская Америка	Ближний Восток и Северная Африка	Африка южнее Сахары
Северная Америка	Страны Евросоюза	Новые Независимые Государства	Западные Балканы + Турция

Мне пришлось скорректировать эту классификацию для получения в каждой категории примерно одинакового количество стран, которые имели бы общие культурные корни. Однако я столкнулся с проблемой, которую описывает Палдам: некоторые страны строго не подходят к определенной категории, но т.к. выборка является весьма ограниченной, я не могу просто обойтись без них. Поэтому в спорных случаях были оценены средние значения основных макроэкономических и институциональных показателей страны, и страна была отнесена к группе, средние показатели по которой были наиболее близки. Эти изменения являются незначительными и оправданы тем же выбором в классификации БМК: Израиль включен в страны западноевропейского типа; Монголия включена в Новые Независимые Государства и Турция отнесена к группе стран Восточной Европы. Первоначально выборка БМК включала 69 стран, но в итоге мы включили 62 страны, из-за отсутствия некоторых показателей, использующихся в последующих тестах на устойчивость, для семи стран. Итоговая классификация представлена в табл. 3 (буквосочетания в скобках представляют названия соответствующих фиктивных переменных в регрессиях).

Хотя данная классификация является неоднозначной, мы видели, что и классификация Палдама может быть во многом оспорена, как и любая подобная классификация. Возможно, в будущем будет выработан более совершенный принцип определения культурных типов стран.

Для проверки гипотезы о том, что институциональная среда определяется культурой, выполняется регрессионный анализ, где зависимая переменная — *RUL*, т.е. качество институтов, а объясняющие — фиктивные переменные для культур. Результаты отражены в табл. 4.

В данной спецификации коэффициенты отражают средние значения индекса Верховенства Закона для каждой группы. Наиболее благоприятные институты — в странах западноевропейского типа, в среднем *RUL* для них составляет 8.7982 из 10. Умеренный показатель в

странах Тихоокеанской Азии (5.6817) и странах Восточной Европы (5.4303), в то время как индекс низок для стран Латинской Америки (3.7857), Новых Независимых Государств (3.4661) и стран Ближнего Востока и Африки (3.2368). Все коэффициенты значимы на 1% уровне, $R^2 = 0.62$, что позволяет сделать заключение о наличии связи между качеством институтов и культурой.

Таблица 3

Классификация стран по культурному признаку

Тихоокеанская Азия (AP)	Латинская Америка (LA)	Ближний Восток и Африка (MEA)	Западноевропейские страны+ (WE)	Новые Независимые Государства (NIS)	Восточная Европа+ (EE)
Камбоджа Гонконг Индия Индонезия Япония Малайзия Пакистан Филиппины Сингапур Южная Корея	Аргентина Боливия Чили Колумбия Панама Перу Венесуэла	Гана Ирак Камерун Кения Кувейт Ливан Нигерия Сенегал Сьерра-Леоне Уганда	Австрия Дания Израиль Люксембург Нидерланды Польша Португалия Испания Швейцария Великобритания США Исландия Канада Франция	Армения Азербайджан Беларусь Грузия Молдова Монголия Россия Украина	Босния и Герцеговина Болгария Хорватия Чешская Республика Греция Венгрия Косово Литва Македония Румыния Сербия Турция

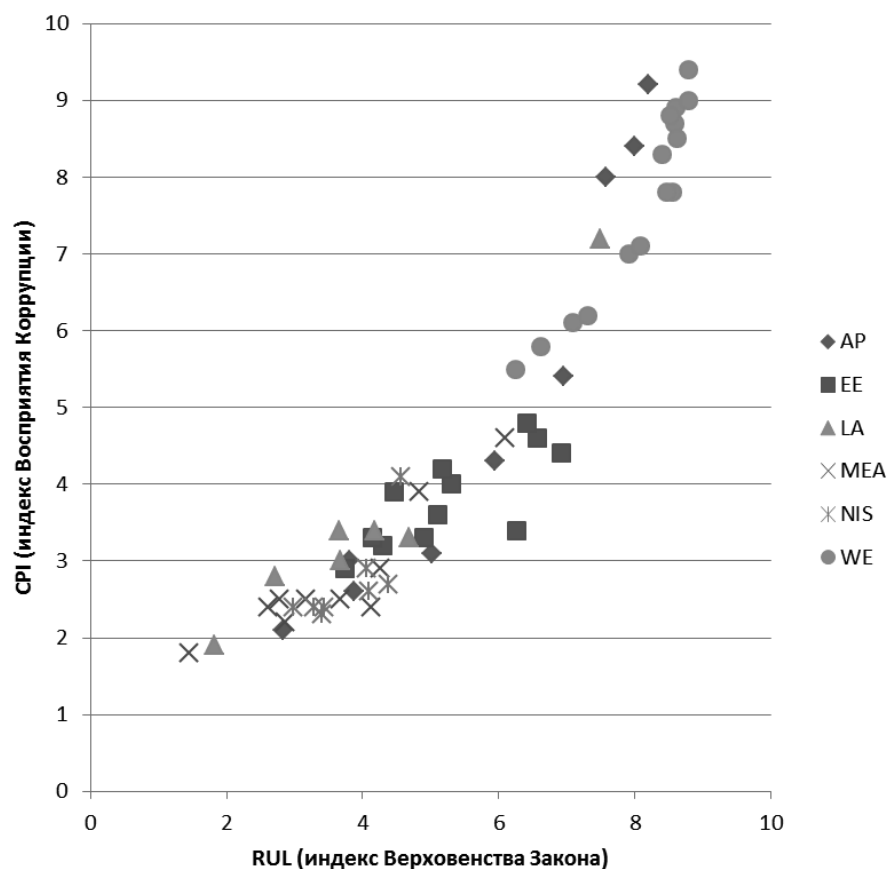


Рис. 1. Качество институтов и крупная коррупция

Таблица 4

Качество институтов в различных регионах

Регрессия:	cult
Зависимая переменная:	RUL
WE	8.798217
	(0.4245)**
AP	5.681690
	(0.5199)**
LA	3.785681
	(0.6214)**
NIS	3.466090
	(0.5813)**
EE	5.340265
	(0.4746)**
MEA	3.236786
	(0.5199)**
Наблюдения:	62
R2:	0.6396

Неудивительно, что страны западноевропейского типа с устоявшимися системами права соблюдают и уважают принцип имущественных прав, который является центральным для их культурной традиции. Новые Независимые Государства страдают от последствий экономического перехода, связанного с крупными институциональными изменениями: старые «правила игры» отменены, в то время как новые «правила» во многом пока еще не соблюдаются всеми агентами. Ближневосточные и африканские государства имеют весьма отличающиеся традиции, и хотя в последнее время многие из них пытаются адаптировать западные институты, этот непростой процесс требует времени и усилий. Страны Восточной Европы, зачастую являющиеся посткоммунистическими, унаследовали некоторые неэффективные институты прежнего режима, но им легче интегрироваться в новую среду за счет близости к Западной Европе, которая выражается в тесных торговых и дипломатических отношениях. Страны Азиатско-Тихоокеанского региона имеют весьма отличающиеся по сравнению с Западом институты, но их специфические нормы общественного устройства позволяют им добиться довольно высокого, второго лучшего значения индекса *RUL* — 5.6817 после Западной Европы. Стоит отметить, что в данную группу входят страны, сумевшие по-своему адаптировать некоторые западные институты и добиться небывалых темпов развития (Сингапур, Гонконг, Южная Корея). Латинская Америка, согласно Норту (*North* 1990), импортировала испанские и португальские менее эффективные институты, что привело к отсутствию стимулов экономических агентов (сильная Католическая церковь не поощряла инакомыслие и, как следствие, разнообразие и инновации) и использованию менее эффективной «централизованной» модели управления.

Конечно, проведенный анализ является довольно ограниченным, и тщательное исследование данного вопроса требует значительно больших усилий. Строго говоря, нельзя делать вывод о том, что культура определяет качество институтов, т.к. «культура» здесь рассматривается по признаку географических кластеров, а также, возможно, опущены некоторые важные переменные, и более сложные причинно-следственные связи в действительности могут иметь место. Тем не менее основная цель данного анализа заключалась в создании простого теоретического инструмента, позволяющего нам объяснить главный фактор, определяющий крупную коррупцию в нашем подходе — качество институтов, измеренное индексом Верховенства Закона. Я хотел бы продемонстрировать, что этот фактор, отличающийся для стран, в которых, согласно культурным традициям, действуют разные «правила игры» в обществе, имеет прямое воздействие на различные аспекты развития, в частности, на прозрачность действий политиков и крупных бизнесменов.

На рис. 1 представлена взаимосвязь между институтами защиты прав собственности (измеряется индексом Верховенства Закона по горизонтальной оси) и коррупцией (измеряется

Индексом Восприятия Коррупции (*CPI*) по вертикальной оси). Как мы видим, зависимость довольно стабильна — чем ниже в стране качество институтов, тем выше коррупция. Страны Западноевропейского типа имеют высокий уровень качества институтов и большую прозрачность, хотя есть три страны Азиатско-Тихоокеанского региона, которые даже обошли некоторые европейские государства — это Япония, Гонконг и Сингапур; Чили является примером латиноамериканского государства, где также сравнительно высокий показатель *RUL* и низкая коррупция.

Корреляция между *CPI* и *RUL* равна 0.95 — чрезвычайно высокий показатель, подразумевающий сильную связь между коррупцией и институтами. Учитывая приведенные выше теоретические рассуждения, мы можем сделать вывод о том, что качество институтов является ключевым фактором, определяющим уровень крупной коррупции. Безусловно, метод инструментальных переменных помог бы в данном случае решить потенциальную проблему обратной причинности (*reverse causality*), однако на данном этапе не существует адекватного инструмента, и, возможно, это задача будет решена в последующих исследованиях.

Однако в литературе, посвященной коррупции, предлагается большое количество факторов, определяющих уровень коррупции. Будет ли значение институтов нивелировано при включении в анализ других факторов? В самом деле, интуиция подсказывает нам, что такое сложное явление как коррупция определяется гораздо большим числом факторов — насколько результаты, которыми мы обладаем на данный момент, смогут опровергнуть эту интуитивную идею? Для проверки устойчивости к отклонениям от принятого предположения теперь мы внимательно рассмотрим альтернативные гипотезы и проведем соответствующий эмпирический анализ.

2.3. Альтернативные факторы, определяющие уровень крупной коррупции

Как уже отмечалось, в литературе, посвященной международным исследованиям коррупции, не проводится различие между крупной и мелкой (бытовой) коррупцией, однако используются индексы восприятия коррупции, которые, главным образом, отражают мнение экспертов именно об уровне крупной коррупции, так что мы вполне можем рассматривать предложенные гипотезы применительно к нашему случаю. Экономические факторы продолжают описываться в подавляющем большинстве публикаций по коррупции как наиболее значимые, поэтому мы обратим на них особое внимание. Вначале мы рассмотрим общий уровень экономического развития, измеряемого с помощью ВВП на душу населения, затем перейдем к таким менее мощным факторам, как неравенство доходов, инфляция и открытость для внешней торговли. Наконец, мы обсудим возможное влияние демократии на коррупцию и выполним проверку устойчивости к отклонениям от принятого предположения (проверку на робастность).

Итак, в самом деле, наблюдаемая сильная отрицательная корреляция между ВВП на душу населения и уровнем коррупции анализируется во многих исследованиях (например, Mauro 1995; Lamsdorff 1999; Triesman 2000; Paldam 2001; Ata and Arvas 2011). По выражению Палдама (Paldam, 2001, 220), коррупция является характеристикой стран с низким и средним уровнем дохода, и она невелика в странах с высокими доходами, потому что богатые страны являются эффективными, т.е. транзакции должны быть быстрыми и прозрачными, в то время как коррупция является фактором, который делает транзакции медленными и неэффективными. По словам Палдама, со стороны предложения экономики (фирм), «честность» или прозрачность, является экономиящим время «инструментом», нужда в котором тем больше, чем более развитой становится страна. Однако логично было бы усомниться в направлении причинно-следственной связи: экономический ли рост сокращает коррупцию или же снижение коррупции способствует экономическому росту, или оба эффекта имеют место? Тризман (Triesman 2000) решает данную проблему с помощью инструментальной переменной «расстояние страны от экватора». Сакс (Sachs 1997), замечает, что страны, расположенные ближе к экватору, в большей мере подвержены заболеваниям и, в среднем, имеют менее обильные урожаи. Во всяком случае, логарифм ВВП на душу населения в 1990 г. коррелирует с расстоянием от экватора по широте, со значением коэффициента корреляции 0.69. Учитывая, что географическое местоположение страны не может зависеть от уровня крупной коррупции, данный инструмент является годным и часто используется в последующих исследованиях (You and Khagram 2005). Таким образом, чтобы оценить гипотезу роли экономического развития, мы используем данные по ВВП на душу населения на 2009 г. (*GDP*), предоставляемые Всемирным Банком, и широтное расстояния от экватора (*DISTEQ*); для нашей выборки корреляция между *GDP* и *DISTEQ* составляет 0.48.

Неравенство доходов было предложено в ряде исследований (*Paldam 2001; Glaeser, Scheinkman and Shleifer 2002; You and Kaghrum 2005; You 2005; Uslaner 2007*). У Глейзера (*Glaeser, Scheinkman and Shleifer 2002*) мы находим следующий аргумент: неравенство наносит ущерб безопасности прав частной собственности, потому что оно позволяет богатым использовать политические, административные и правовые институты общества в своих собственных интересах, что влечет за собой рост коррупции. С моей точки зрения, это может быть неверно для развитых стран западноевропейского типа (включая США и Канаду), где несмотря на высокий уровень неравенства богатые не злоупотребляют своим социальным положением для извлечения личной выгоды, т.к. права собственности уважаются и соблюдаются. Таким образом, упомянутые страны часто имеют умеренный или высокий уровень неравенства и, тем не менее, низкий уровень коррупции.

Ю (*You 2005*) утверждает, что неравенство влияет на коррупцию путем подрыва социального капитала, а именно, доверия: из-за того, что люди осознают несправедливость политической и экономической жизни в своей стране, снижается уровень социального доверия. Этот момент также разделяет Усланер (*Uslaner 2007*). В свою очередь, снижение доверия порождает ситуацию, когда люди склонны доверять только членам той же социальной группы (определяемой по классовому принципу, принципу этнической принадлежности, родства и т.д.), так что «моральные санкции, не позволяющие обманывать людей других социальных групп, сходят на нет» (*Uslaner 2007*). Последнее приводит к увеличению уровня коррупции. Стоит отметить, что т.к. аргумент сложен и состоит из двух тезисов, это делает его более уязвимым, т.к. мы можем усомниться в обоих его частях. Опять же можно привести пример западных государств, где неравенство порождает конкуренцию, в то время как последняя традиционно считается положительным явлением в западной культуре, таким образом, социальное доверие не обязательно ухудшается. Даже если оно ухудшается, мы можем усомниться в том, что это действительно обеспечивает больше стимулов для коррупционных действий: что касается крупной коррупции, агенты (политическая и бизнес-элиты) как правило принадлежат к одной социальной группе, будь она определена по доходам или происхождению, тогда эта часть аргумента не является корректной. Что же касается бытовой коррупции, работники учреждений государственного сектора (врачи, преподаватели и т.д.) зачастую того же социального происхождения (*social background*), что и большинство малоимущих простых людей, доля которых растет, по мере увеличения неравенства. Несмотря на некоторую теоретическую слабость аргументов, неравенство, обычно измеряемое коэффициентом Джини, по-прежнему иногда оказывается значимым фактором в межстрановых исследованиях, поэтому мы включим эту переменную (данные для коэффициентов Джини для разных стран за 2009 г. предоставлены Всемирным Банком).

Инфляция довольно часто признается значимым фактором, определяющим коррупцию (см. например, *Paldam 2001; Brown and di Tella 2004; Ata and Arvas 2011*). Как утверждают Ата и Арвас (*Ata and Arvas 2011*), т.к. инфляция снижает уровень реальной заработной платы, она негативно сказывается на покупательной способности. Хотя покупательная способность уменьшается, основные потребности людей все равно должны удовлетворяться. Если деньги обесцениваются, то люди способны прибегнуть к любому рода незаконным методам, таким как мошенничество, взяточничество, присвоение чужого имущества. Таким образом, эти социально-экономические проблемы приводят к росту уровня коррупции в стране. Палдам (*Paldam 2001*) рассматривает инфляцию как прокси-переменную для «экономического хаоса». Его логика следующая: коррупция связана с доверием и уважением к власти, но вера в органы власти снижается, когда экономическая политика правительства неэффективна, это порождает в экономике больше хаоса и меньше порядка, и в подобных условиях, как правило, наблюдается рост инфляции. В модели Палдама инфляция оказывается весьма существенным фактором. Для проверки предположения о значимости инфляции, какая бы логика за этим не стояла, мы используем переменную *INF* — инфляция, измеряемая индексом потребительских цен, отражает ежегодное процентное изменение стоимости приобретения корзины товаров и услуг для среднего потребителя. Используется формула Ласпейреса; данные Всемирного Банка, 2009 г.

Открытость для внешней торговли также часто указывается как фактор, снижающий уровень коррупции, т.к. успешные торговые связи сложнее установить, если страна имеет репутацию коррумпированного государства (*Weu 2000*). Для проверки этой гипотезы используется переменная *IMP*, представляющая долю импорта товаров и услуг от ВВП в процентном соотношении, данные Всемирного Банка, 2009 г.

Общепризнанно, что автократические режимы являются более подверженными коррупции, чем демократические, и что свободные рыночные экономики, как правило, являются менее коррумпированными (Brunetti and Weder 2001). Однако Вейланд (Weyland 1998) утверждает, что процесс либерализации, или перехода, сам по себе является вмешательством государства в экономику, в ходе которого происходит рост благосостояния чиновников и крупных бизнесменов за счет коррупционных схем, зачастую сопровождающих процесс приватизации. В соответствии с этим фактом, Тризман (Treisman 2000) утверждает, что сама по себе формально провозглашенная демократия не означает прозрачной политики и экономики, скорее, демократия приводит к значительному сокращению коррупции только в том случае, если в стране на протяжении минимум сорока лет сохранялся демократический строй, и это предположение находит эмпирическое подтверждение. Тем не менее я утверждаю, что демократии, даже существующие дольше, чем 40 лет, отличаются — сравнить, например, североамериканский и индийский варианты демократии; уровень коррупции в Индии значительно выше. Различие здесь снова заключается в институтах — принципы демократии по-своему адаптируются, чтобы соответствовать ранее существовавшим институтам в незападных странах, и результирующее общественное устройство весьма отличается от западноевропейского типа. Примененный в данной работе подход культурных кластеров, на мой взгляд, является более актуальным в контексте данной проблемы.

В литературе можно столкнуться и с другими факторами, такими, как экономический рост (Husted 1999), уровень конкуренции (Shleifer and Vishny 1993). Таблица 5 суммирует всевозможные факторы, так или иначе упоминавшиеся в предыдущих исследованиях. Однако объясняющая сила этих факторов меньше, частично за счет высокой корреляции с более значимыми переменными, частично из-за недостаточной логики теоретических аргументов, стоящих за ними. В итоге, я решил остановиться только на рассмотренных факторах. Итак, мы тестируем следующие гипотезы:

H1: Более высокий уровень экономического развития уменьшает уровень коррупции.

H2: Более высокий уровень инфляции порождает более высокий уровень коррупции.

H3: Более высокий уровень неравенства доходов влечет более высокий уровень коррупции.

H4: Большая открытость для внешней торговли снижает уровень коррупции.

H5: Более высокое качество институтов уменьшает уровень коррупции.

Таблица 5

Определяющие факторы коррупции

Экономические факторы:	Политические и правовые факторы:	Социальные и культурные факторы:
— <i>Размер госаппарата</i>: Eliot (1997); Montiona and Jackman (2002) — <i>Заработная плата</i>: Rijkceghem and Weder (1997); Tanzi (1998). — <i>Экономический рост</i>: Paldam (2002); Husted (1999). — <i>Неравенство доходов и бедность</i>: Gupta, Davoodi and Terme (1998); Husted (1999); Paldam (2002). — <i>Конкуренция</i>: Shleifer and Vishny (1993); Ades ve Di Tela (1997). — <i>Открытость внешней торговле</i>: Wei (2000); Laffont and Nguessan (1999). — <i>Экономическая свобода</i>: Paldam (2002); La Polambara (1994). — <i>Инфляция</i>: Braun and Di Tela (2004); Getz ve Volkema (2001) — <i>Регуляция</i>: Broadman and Recanatini (1999); Treisman (2000); Gerring and Thacker (2005).	— <i>Демократия</i>: Ades Di Tela (1997); Brunetti and Weder (1998); Paldam (1998). — <i>Политический плюрализм</i>: Monitolla and Jackman (2002); Brunetti and Weder (1998). — <i>Свобода прессы</i>: Brunetti and Weder (1998); Shen and Williamson (2005). — <i>Политическая нестабильность</i>: Persson and Tabellini (2000); Treisman (2000). Leite and Weideman (1999). — <i>Стандарты бухгалтерского учета</i>: Henisz, (2000). — <i>Бюрократия</i>: Kaufman and Wei (1999). — <i>Система права</i>: Theobold (1990); Ali and Isse (2003); Ades and Di Tella (1997). — <i>Права собственности</i>: Nas, Price and Weder (1986).	— <i>Национальный состав</i>: Mauro (1995); Treisman (2000); Easterly and Levine (1996). — <i>Религия</i>: La Porta et al. (1999); Husted (1999); Treisman (2000); Paldam (1999). — <i>Образование</i>: Treisman, (2000). — <i>Гендерный фактор</i>: Swamy et al. (2001); Dolar et al.. (2001); Sung ve Chu (2003). — <i>Культуры</i>: Husted (1999); Paldam (2002); Getz and Volkema (2001). — <i>Природные ресурсы</i>: Ades and Di Tella (1999); Leite and Weidmann (1999). — <i>Этика</i>: La Porta et al. (1997). — <i>Урбанизация</i>: Treisman (2000); Holbrooke (1992).

Составлено по: (Ata and Arvas 2011).

2.4. Анализ эмпирических данных определяющих факторов крупной коррупции

В табл. 6 представлены результаты проверки на робастность гипотезы о ключевом значении институтов. Во-первых, мы регрессируем *CPI* по *GDP* (*r1*) и находим, что коэффициент является значимым, в соответствии с нашими ожиданиями. Затем мы используем инструмент для проверки обратной причинности (*r2*) и отмечаем, что зависимость все равно является значимой, хотя *F*-статистика резко падает с 106.341 до 12.253. Это могло произойти по двум причинам: либо инструмент является слабым, либо в первую очередь все-таки крупная коррупция порождает экономическое развитие, а не наоборот. Как уже отмечалось, корреляция между *DISTEQ* (расстоянием от экватора) и *GDP* равна 0.48, что указывает на то, что инструмент, в целом, адекватен. Как мы видим, кроме того, в спецификации *r7*, которая включает в себя все переменные, *DISTEQ* является незначимым. Это обстоятельство опровергает гипотезу *H1* о том, что экономическое развитие является главным определяющим фактором крупной коррупции, и указывает на то, что, скорее всего, имеет место обратный эффект.

В спецификации *r3* мы включаем переменную инфляции (*INF*), и в этой регрессии коэффициент значим, но когда мы включаем переменную открытости внешней торговли (*IMP*) в *r4*, обе переменные теряют значимость. В *r5* мы включаем коэффициент Джини² и коэффициент при *INF* снова становится значимым, хотя этот эффект, скорее всего, случаен.

Картина разительно меняется, когда введена переменная индекс Верховенства Закона (*RUL*): для всех дальнейших регрессий эта переменная значима на 1% уровне, в то время как ряд уже включенных контрольных переменных теряет свою объясняющую силу. Скорректированный коэффициент детерминации увеличивается с 0.693 в *r5* до 0.909 в *r6*. Даже такой сильный фактор, как *GDP* (хотя мы имеем в виду, что высокая значимость ложно порождена обратной причинностью) теряет значимость, когда в спецификации появляется индекс *RUL*.

Таблица 6

Определяющие факторы крупной коррупции

Регрессия: Зависимая переменная:	r1	r2	r3	r4	r5	r6	r7
	CPI	CPI	CPI	CPI	CPI	CPI	CPI
C	2.548437	2.797562	3.008052	2.503502	2.59919	-0.858514	-0.919809
	(0.307)**	(0.562)**	(0.432)**	(0.568)**	(0.991)*	(0.665)	(0.875)
GDP	0.000110		0.000103	0.000100	0.000097	0.000022	
	(0.000)**		(0.000)**	(0.000)**	(0.000)**	(0.000)	
DISTEQ		0.052713					-0.000473
		(0.016)**					(0.007)
INF			-0.072079	-0.060383	.082392	0.009382	0.013403
			(0.033)*	(0.031)	(0.031)*	(0.015)	(0.019)
IMP				0.011305	0.010523	0.003271	0.002792
				(0.011)	(0.011)	(0.004)	(0.004)
GINI					0.003444	0.018992	0.014757
					(0.017)	(0.011)	(0.014)
RUL						0.756442	0.871277
						(0.079)**	(0.053)**
Наблюдения:	62	62	62	62	58	58	58
R2	0.639	0.170	0.666	0.689	0.715	0.909	0.901
F-статистика:	106.341	12.253	58.944	42.768	33.217	104.504	94.765

Примечание. В скобках, стандартные отклонения с поправкой Уайта на гетероскедестичность.

* $p < 0.05$; ** $p < 0.01$

² Для GINI у нас нет данных по четырем странам, поэтому размер выборки уменьшается до 58.

Это происходит отчасти из-за мультиколлинеарности, т.к. корреляция между *GDP* и *RUL* составляет 0.80, что указывает на наличие связи между качеством институтов прав собственности и экономическим развитием. Тем не менее, я утверждаю, что из всех предложенных переменных мы можем оставить только индекс Верховенства Закона (*RUL*) и добиться скорректированного коэффициента детерминации порядка 0.9, что позволяет заключить, что из гипотез Н1–Н5 только гипотеза Н5 (более высокое качество институтов уменьшает уровень коррупции), находит качественное эмпирическое доказательство.

Таким образом, мы установили, что уровень крупной коррупции определяется качеством институтов, которое, в свою очередь, детерминируется культурным фактором. В следующем разделе мы концентрируемся на взаимоотношении крупной и мелкой (бытовой) коррупции.

3. ВЗАИМОСВЯЗЬ КРУПНОЙ И БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

В этом разделе наша основная задача — исследование определяющих факторов бытовой коррупции, а также закономерностей в динамике бытовой и крупной коррупции в рамках институционального подхода. Во-первых, мы рассматриваем теоретическую зависимость между крупной и бытовой коррупцией, используя концепцию общественных благ, заключая, что крупная коррупция является определяющим фактором уровня бытовой коррупции. Во-вторых, мы рассматриваем некоторые альтернативные гипотезы объясняющих факторов бытовой коррупции. В-третьих, обсуждается уникальный индекс Барометра Коррупции, призванный измерить уровень бытовой коррупции, после чего мы переходим к анализу эмпирических данных. В-четвертых, анализируется показатель разницы между крупной и бытовой коррупцией, и дается несколько альтернативных интерпретаций.

3.1. Коррупция и общественные блага

В то время как оба термина широко используются отдельно, практически не существует теоретических исследований, напрямую посвященных взаимосвязи коррупции и общественных благ, хотя иногда можно встретить попытки моделировать коррупцию как отрицательный внешний эффект или же представить борьбу с коррупцией как общественное благо. Некоторые исследования включают анализ взаимосвязи коррупции и общественных благ косвенно, например Граник и Сарацено (*Granik and Saraceno* 2010) в попытке объяснить наблюдаемую ими обратную зависимость между степенью децентрализации и экономическим ростом анализируют проблему в рамках модели эндогенного роста с производством общественных благ, где правительство пытается определить оптимальную степень децентрализации. В модели государство может производить общественное благо напрямую, но неэффективно, или же оно может делегировать часть производства более эффективным чиновникам, в последнем случае, однако, некоторые ресурсы будут растрчены из-за коррупции. Но мы ищем более прямую взаимосвязь, и находим ее в главе Коррупция и Глобальные Общественные Блага в книге Айген и Айген-Зуччи (*Eigen and Eigen-Zucchi* 2003) «Обеспечение Глобальных Общественных Благ». Мы находим там более четкую формулировку: «производство общественных благ обычно предполагает вверение государством дискреционной власти чиновнику, создавая тем самым потенциальную почву для коррупции» (*Eigen and Eigen-Zucchi* 2003). Далее подчеркивается, что борьба с коррупцией является ключевым фактором производства других важнейших общественных благ, включая эффективное управление экономикой, хорошо функционирующие рынки и обеспечение прав и свобод граждан. Но борьба с коррупцией сама по себе есть общественное благо, потому что ее результаты — снижение транзакционных издержек и содействие более эффективному принятию решений экономическими агентами — по большому счету неконкурентны и неисключаемы. Другой важный аспект взаимосвязи раскрывается, когда мы рассматриваем непосредственно политическую коррупцию, которая в данном случае может повлиять на типы предоставляемых общественных благ, искажая процесс принятия решений (в процессе которого индивидуальные предпочтения агрегируются и переводятся в коллективный выбор). Далее Айген и Айген-Зуччи приводят *case-study* в подтверждение своих предположений, где они показывают, как *TI* помогает создавать коалиции между правительствами и частными корпорациями для борьбы с коррупцией в сфере предоставления глобальных общественных благ.

Эти весьма важные идеи помогут нам выявить более ясную взаимосвязь коррупции с производством общественных благ. Можем ли мы применить их с целью установления теоретической связи между крупной и бытовой коррупцией?

Как я уже отмечал, в литературе принято рассматривать бытовую коррупцию с помощью аппарата теории игр, но я предлагаю более простой и интуитивный подход. Напомним основные сектора, подверженные бытовой коррупции. По данным Барометра Мировой Коррупции (БМК) 2009 г., люди по всему миру платят взятки в следующих основных секторах: образование, судебная система, услуги здравоохранения, полиция, услуги регистрации и разрешения (формализация гражданских отношений, связанных со вступлением в брак, рождением детей, выдачей лицензий, разрешений, отношений владения собственностью и передачи права собственности), коммунальные услуги (телефон, электричество, вода и т.д.), налоги и отношения, связанные с использованием земельным участком (покупка, продажа, наследование, аренда). Легко заметить, что перечисленные службы и системы призваны снабжать общество соответствующими общественными благами: образованием, правосудием, здравоохранением, безопасностью и т.д. Чтобы упомянутые общественные блага были предоставлены, люди платят налоги государству, которое, в свою очередь, должно тем или иным образом позаботиться об адекватном производстве данных благ. Моя гипотеза состоит в том, что люди вынуждены прибегать к бытовой коррупции, потому что уровень обеспечения общественных благ государством ниже оптимального с точки зрения общества. В целом, подобная ситуация может иметь место, во-первых, когда собранные налоги являются недостаточными; во-вторых, когда правительство, неверно отражая предпочтения граждан, выбирает меньший уровень снабжения общественными благами, чем оптимальный для общества; и, наконец, в-третьих, из-за крупной коррупции, на чем мы и остановимся более подробно.

Как было указано Айген и Айген-Зуччи, крупная коррупция влияет на производство общественных благ двумя путями. Во-первых, на стадии принятия решения об оптимальном количестве общественного блага политическая коррупция в ее различных формах, включая деятельность групп специальных интересов, незаконное лоббирование, логроллинг, и обычное взяточничество, искажает социально желаемый уровень производства общественного блага. Во-вторых, крупная коррупция в форме хищений, коррупционных схем с участием крупного бизнеса и других способов нелегального присвоения средств, выделенных на общественные программы частными лицами неизбежно снижает качество общественных благ, которые в итоге получает общество.

Резюмируя, гипотезу формулируем следующим образом: крупная коррупция приводит к неэффективному предоставлению общественных благ, включая здравоохранение, образование, правопорядок и т.д., из-за чего граждане сталкиваются с ограниченным предложением желаемых благ и, как следствие, вынуждены делать дополнительные платежи (взятки) для получения желаемого ими объема общественных благ. Теперь же, как и в случае с крупной коррупцией, мы взглянем на имеющиеся в литературе альтернативные гипотезы и эмпирические данные по бытовой коррупции, чтобы оценить правильность наших предположений.

3.2. Определяющие факторы бытовой коррупции: альтернативные гипотезы

Эмпирическому анализу бытовой коррупции и определяющих ее факторов посвящено значительно меньше исследований по сравнению с крупной. В то же время существует целый ряд сугубо аналитических моделей на основе теории игр (например, *Lambert-Mogiliansky, Majudar and Radner* 2007; 2008), которые анализируют стимулы граждан и чиновников участвовать во взяточничестве. Однако для данной работы подобные модели вряд ли составляют практический интерес, т.к. здесь мы пытаемся выявить скорее эмпирические закономерности и взаимосвязь с другими факторами, а не конкретные действия в конкретных обстоятельствах. Другой подход использует Фабрега (*Fabrega* 2008), изучая скорее непотизм, чем бытовую коррупцию в целом. Она доказывает, что индивиды, обладающие большими социальными связями, потенциально имеют значительный шанс быть вовлеченными в бытовую коррупцию, этот результат подтверждается на данных шестнадцати африканских стран. Тем не менее упомянутое исследование скорее следует отнести к специфическим исследованиям типа *case-study*, составляющим основной массив эмпирической литературы по бытовой коррупции.

Подход *case-study* предполагает анализ определенного типа бытовой коррупции в отдельной стране или группе близких стран, что, как мы увидим впоследствии, обусловлено, с одной стороны, тем, что процессы бытовой коррупции являются специфическими для каждой страны и с большим трудом поддаются обобщению, а с другой стороны, отсутствием межнациональных данных по бытовой коррупции, которые практически в первый раз анализируются в данном исследовании. Однако стоит отметить фактор потенциально высокой объясняющей

силы, встречающийся в литературе по «коррупции» в целом — фактор заработной платы гражданских служащих. Оклады должностных лиц и уровень бытовой коррупции имеют очевидную связь: взятки компенсируют низкие заработные платы гражданских служащих. Это было эмпирически подтверждено Риджегемом и Вейдером (*Rijckeghem and Weder 1997*). Однако проблема здесь в том, что данные по заработной плате государственных служащих трудно найти, Риджегем и Вейдер собирали выборку из различных источников, ко многим из которых доступ ограничен. На самом деле, наша гипотеза неэффективного обеспечения общественных благ в связи с крупной коррупцией является более общей и включает в себя гипотезу заработной платы чиновников. Когда мы говорим, что некоторое общественное благо было недопроизведено в данном контексте, мы имеем в виду, что некоторая часть необходимых средств утекла на личные счета высокопоставленных чиновников; таким образом, оклады мелких чиновников в результате этого сократились, из-за чего мелкие госслужащие будут требовать взятки, чтобы обеспечить себе прежний уровень благосостояния.

Стоит отметить, что нет практически никаких межстрановых исследований бытовой коррупции, и это исследование является одной из первых работ по факторам, определяющим уровень бытовой коррупции в международном масштабе. Таким образом, на данном этапе мы не наблюдаем подходящих альтернативных гипотез. Вероятно, дальнейшие исследования помогут обосновать альтернативные теории, но пока я предлагаю единственную гипотезу:

Н6: более высокий уровень крупной коррупции порождает более высокий уровень бытовой коррупции.

3.3. Индекс Бытовой Коррупции (*Corruption Barometer Index, CBI*)

Как я уже говорил, для измерения бытовой коррупции мы будем использовать совершенно новый показатель, основанный на непосредственном опыте, а не восприятии коррупции, что позволяет преодолеть субъективность в оценках. Уже упоминавшийся проект Барометр Международной Коррупции отражает ответы 73 132 человек из 69 стран на различные вопросы, связанные с коррупцией, в том числе о том, как часто граждан вынуждали давать взятку при взаимодействии с различными общественными службами (имеются также данные по половому составу, занятости и религиозным убеждениям респондентов). Основываясь на этих данных, мы рассчитываем так называемый Индекс Бытовой Коррупции (*Corruption Barometer Index, CBI*). Для 62 стран, перечисленных в разделе 2, мы берем процент положительных ответов на вопрос «за последние 12 месяцев давали ли вы или кто-либо из членов вашей семьи (проживающих с вами в одном доме) взятку в какой-либо форме?», и чтобы нормировать индекс к той же шкале, что и *CPI*, мы вычитаем процент положительных ответов на данный вопрос (X) из ста и делим на 10:

$$CBI = \frac{100 - X}{10}.$$

Итак, *CBI* таким образом, как и *CPI* и *RUL*, принимает значения от 0 до 10, 0 в случае, если все граждане в стране дают взятки, 10 — никто, предполагая, что выборка репрезентативна. Напомним, что согласно опроснику БМК, респондента просили отметить, давал ли он/она взятки хотя бы в одном из следующих секторов: образование, судебная система, услуги здравоохранения, полиция, услуги регистрации и разрешения, коммунальные услуги, налоги и отношения, связанные с использованием земельным участком.

Отражают ли полученные ответы реальную ситуацию? Учитывая сензитивность вопроса, было бы логично предположить, что респонденты склонны занижать истинное число взяток, которые они дают. Однако, учитывая, что *Transparency International (TI)* является уважаемой и ведущей международной организацией по борьбе с коррупцией, респонденты могли быть уверены, что их ответы не будут использованы для того, чтобы дискредитировать их каким-либо образом. Поскольку это исследование было спроектировано профессионалами, у нас есть основание предполагать, что оно было спланировано лучшим из возможных способов. Опросник БМК тщательно рецензировался Консультативным Комитетом *TI (TI Advisory Committee)*, который формируется из ведущих международных экспертов в области коррупции, эконометрики и статистики. Менеджмент *TI* принимает окончательные решения в отношении валидности используемых техник и публикации. Также контроль над качеством проведения исследования был обеспечен организацией Гэллуп Интернэшнл (*Gallup International*), участвовавшей в проведении БМК в ряде стран. Так или иначе, БМК — единственный на сегодняшний день проект по оценке опыта, а не восприятия коррупции, и пока не существует альтернативных данных по бытовой коррупции на межнациональном уровне.

3.4. Взаимосвязь крупной и бытовой коррупции

Взаимосвязь между *CPI* (индексом крупной коррупцией) и *CBI* (индексом бытовой коррупции) графически отражена на рис. 2, в то время как регрессионный анализ содержится в таблице 7 (*r8*, *r9*). Как видно из рис. 2, наблюдается нелинейная зависимость, и регрессионный анализ отражает это³. Скорректированный коэффициент детерминации поднимается с 0.394 в линейной спецификации (*r8*) до 0.628 в логарифмической (*r9*); используя тест Бокса-Кокса, мы устанавливаем, что улучшение спецификации значимо (статистика теста равна $4.866 > \chi_{(1)}^{5\%} = 3.841$). Получен следующий важный результат: коэффициент при логарифме *CPI* означает, что 1%-й рост уровня крупной коррупции увеличивает уровень бытовой коррупции на 2.048%, т.е. изменение уровня крупной коррупции приводит к вдвое большему изменению уровня бытовой коррупции.

Таблица 7

Крупная и бытовая коррупция

Регрессия:	r8	r9	r10	r11
Зависимая переменная:	CBI_P	LOG(CBI_P)	DIF	DIF
C	36.764451	5.025083	2.817552	
	(3.917)**	(0.243)**	(0.796)**	
CPI	-4.444274			
	(0.569)**			
LOG(CPI)		-2.047888		
		(0.173)**		
RUL			1.029990	0.772664
			(0.315)**	(0.315)*
RUL^2			-0.127192	-0.123067
			(0.027)**	(0.028)**
MEA				2.465485
				(0.757)**
NIS				3.430613
				(0.849)**
EE				4.577267
				(0.947)**
WE				4.984724
				(0.927)**
AP				4.066705
				(0.875)**
LA				4.311202
				(0.810)**
Наблюдения:	62	62	62	62
R ² :	0.404	0.635	0.562	0.693
F-статистика:	40.633	104.220	37.872	NA

Конечно, у данного анализа есть ряд ограничений. Во-первых, проблема опущенных переменных: возможно, вне анализа остались некоторые важнейшие факторы, определяющие уровень бытовой коррупции. Во-вторых, мы заявляем, что именно крупная коррупция определяет бытовую, основываясь лишь на теоретическом аргументе, в то время как подход инструментальных переменных помог бы решить возникающую проблему обратной причинности. Однако сложно придумать инструментальную переменную, коррелированную с крупной коррупцией, но не связанную с бытовой коррупцией причинно-следственными связями. Возможно, последующие исследования прольют свет на эти вопросы и позволят провести более совершенный анализ.

Таким образом, мы показали, что крупная коррупция является ключевым фактором, определяющим уровень бытовой коррупции и представили эмпирические доказательства данной взаимосвязи, и это позволяет сделать нам важнейший вывод: когда мы противодействуем крупной коррупции, это автоматически приводит к уменьшению уровня бытовой коррупции

³ CBI_P — процент положительных ответов (без линейных преобразований), использующийся в регрессиях, чтобы избежать функциональных изменений при взятии логарифмов.

вдвое. Это означает, что государство должно сосредоточиться на борьбе с коррупцией среди высокопоставленных чиновников, крупных политиков и бизнесменов, а не на борьбе с мелким взяточничеством, если оно заинтересовано эффективно бороться с коррупцией. Если уровень крупной коррупции будет успешно снижен, улучшение общественного благосостояния будет более ощутимым, и снижение уровня мелкого взяточничества произойдет само собой.

3.5. Объяснение разницы между крупной и бытовой коррупцией

Однако существует два важных момента в зависимости между крупной и мелкой (бытовой) коррупцией, изображенной на рис. 2, которые мы хотели бы обсудить более подробно. Во-первых, мы замечаем интересный факт: *CPI* всегда ниже, чем *CBI*, и, имея в виду, что более низкие значения индексов означают больше коррупции, наблюдаемый факт интерпретируется следующим образом: уровень крупной коррупцией всегда выше, чем уровень бытовой для всех 62 стран в выборке. Во-вторых, как уже было отмечено выше, связь между *CPI* и *CBI* является нелинейной — для низких значений *CPI* (т.е. относительно высокой коррупции) уровень бытовой коррупции очень сильно варьируется. В самом деле, некоторые страны являются удивительно свободными от бытовой коррупции несмотря на весьма высокий уровень крупной коррупции (они сконцентрированы в левом верхнем углу на рис. 2; это, например, Венесуэла, Нигерия, Ливан, Филиппины, Украина, Беларусь и некоторые другие). Однако мы ясно видим, что для значений *CPI*, равных 6 и выше стандартное отклонение *CBI* резко падает, и индекс принимает значения около 9.5, т.е. соответствующие страны практически не имеют бытовой коррупции. Чтобы понять лучше смысл этих фактов, определим новую переменную Разность (*DIF*) как разность между *CBI* и *CPI*:

$$DIF = CBI - CPI.$$

Переменная *DIF* является строго положительной, т.к. *CBI* всегда выше *CPI*, но значения *DIF* изменяются необычным образом. Чтобы объяснить вариацию в этой переменной, я применяю уже знакомый нам институциональный подход с учетом культурного фактора. Рис. 3 графически представляет взаимосвязь между переменной *DIF* по вертикальной оси и индексом Верховенства Закона (*RUL*) по горизонтальной оси для разных культур. Как мы видим, наблюдается выраженная квадратичная зависимость между переменными. Регрессия *r10* в табл. 7 отражает оценки коэффициентов, коэффициент при *RUL*² значим на 1%, что позволяет говорить о значимости квадратичной зависимости. В спецификации *r11* мы включаем культурные фиктивные переменные, *F*-тест линейного ограничения (нулевая гипотеза — все фиктивные переменные равны нулю) имеет *F*-статистику $F=3.421 > F_{(5,54)}^{1\%} = 3.377$, следовательно, мы отвергаем гипотезу незначимости культурных переменных.

Мы наблюдаем, что и для низких, и для высоких значений индекса Верховенства Закона уровень крупной коррупции не слишком превышает уровень бытовой коррупции, но для стран со средним качеством институтов различие является значительным (например, в Камбодже, крупная коррупция, превышает бытовую в 2.52 раза, в России — в 2.87, в Ираке — в 3.11, в Пакистане — в 3.28). В то время как ситуация с западноевропейскими странами ясна (они имеют развитые институты, низкие уровни как крупной, так и бытовой коррупции и, как следствие, незначительную разницу между ними), Восточная Европа, Латинская Америка и Новые Независимые Государства имеют, как правило, значение *DIF* около 5 и средние значения *RUL*, т.е. для этих стран со средним качеством институтов крупная коррупция превышает бытовую примерно в два раза. Для стран с низким качеством институтов, например, стран Ближнего Востока и Африки, разница между крупной и бытовой коррупцией снова невелика, как и для западноевропейских. Исключения составляют Чили, Япония, Сингапур и Гонконг, располагающиеся рядом с западноевропейскими странами. Эти результаты являются довольно озадачивающими.

Возможно, данные закономерности просто обусловлены систематической ошибкой в ответах респондентов, если в некоторых странах (потенциальные подозреваемые здесь — страны с наиболее высоким значением *DIF*: Аргентина, Филиппины, Панама, Беларусь, Болгария) уровень бытовой коррупции был целенаправленно занижен. Наблюдаемые результаты также могли быть побочным эффектом неверного масштабирования и структурного несоответствия индексов *CPI* и *CBI*, для составления которых использовалась сильно отличающаяся методология. Однако не исключено, что эти результаты отражают действительную зависимость, которая может оказаться перспективным направлением дальнейших исследований.

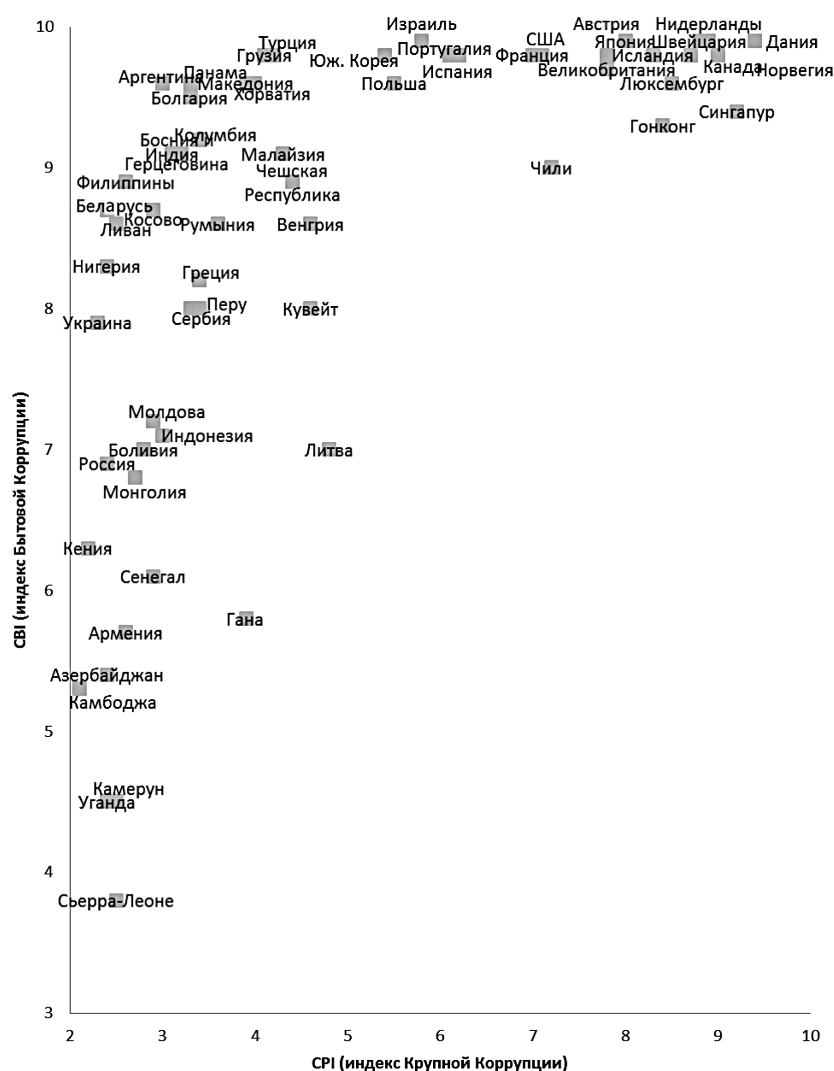


Рис. 2. Крупная и бытовая коррупция

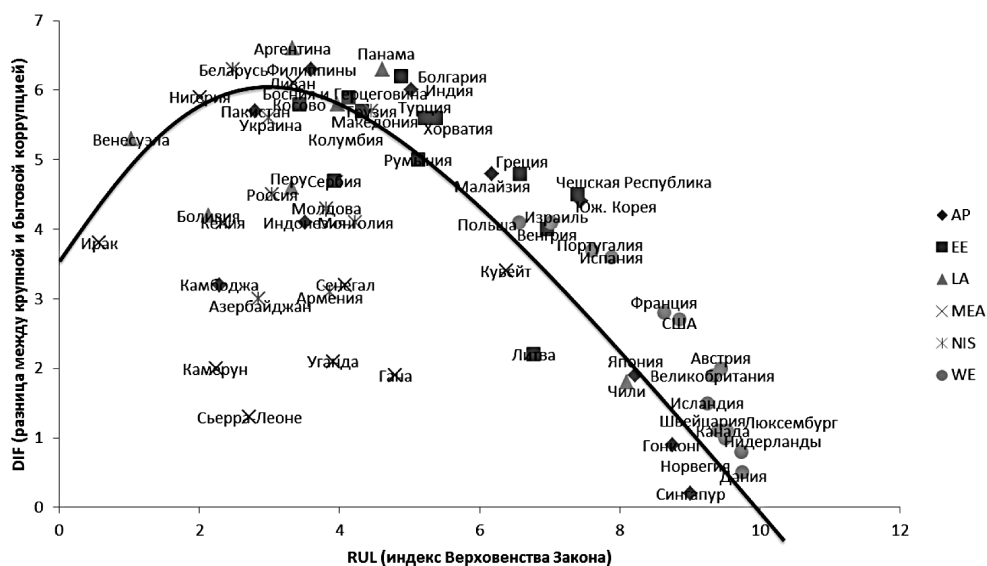


Рис. 3. Разница между крупной и бытовой коррупцией: роль институтов

Можно интерпретировать данные наблюдения следующим образом. Предположим, что мы стремимся осуществить либеральный принцип равенства возможностей разных людей в обществе. Мы можем обратиться к определению «возможности» А. Сена: «возможность (*capability*) — это свобода, которую имеет человек в смысле выбора различных вариантов поведения, исходя из его личных качеств и его материального положения». Если развить идею для теневой экономики, все люди должны также иметь равные возможности при совершении преступлений и нести равную ответственность за них, т.е. не должно быть так, что высокопоставленные члены общества (прежде всего политическая и бизнес-элиты) могут избегать ответственности за свои преступления чаще, чем обычные граждане. В этом случае, в рамках нашего подхода, мы можем поставить задачу минимизации *DIF* как прокси-переменной, отражающей неравенство возможностей в обществе (если $DIF = 0$, то и крупная и бытовая коррупция равно распространены, что соответствует равным возможностям в обществе). Следовательно, если страна имеет умеренно высокий уровень качества институтов (находится на правом, убывающем участке параболы), чтобы минимизировать *DIF*, стране необходимо и дальше способствовать активному институциональному развитию (стремясь к правому нижнему углу рис. 3, где расположены западноевропейские страны). Но если страна имеет умеренно низкое качество институтов (находясь на левом, возрастающем участке параболы), по мере того, как она пытается повысить уровень соблюдения контрактов и укреплять права собственности, неравенство возможностей, увы, будет расти.

Стоит отметить, что данная зависимость представляет собой своего рода институциональную версию знаменитой кривой С. Кузнецца (по вертикальной оси у нас — *DIF*, у Кузнецца — *GINI*, по горизонтальной оси у нас — индекс Верховенства Закона, у него — ВВП на душу населения). В этой связи нельзя не упомянуть критику Мюрдаля, полагавшего в отличие от Кузнецца, что в ходе развития рыночной экономики происходит ослабление неравенства на всех этапах. Не исключено, что данная точка зрения имеет актуальность и для выведенной нами кривой, и не стоит спешить с окончательными выводами. Тем не менее поразмыслим над полученными результатами.

В самом деле, общества, в которых наиболее реализован принцип равных возможностей, — это либо современные развитые государства западноевропейского типа, либо первобытные общества каменного века: *DIF* для обоих обществ стремится к нулю. Для первого из них — потому что институты прав собственности и соблюдения контрактов гарантируют каждому человеку равные возможности; для второго — потому что из-за абсолютного отсутствия каких-либо формальных правил или социальной стратификации (вспомним общество, описанное Гоббсом) все люди на равных правах. Однако с усложнением общественных отношений и появлением стратификации как следствие возникает неравенство. Получается, что для умеренно слабо институционально развитых стран последовательное и постепенное укрепление прав собственности и улучшение институтов, рассматриваемые как приоритетное направление политики местных правительств, не вызывают прогресс, но наоборот, увеличивают неравенство возможностей и, таким образом, тянут страну назад к «плохому» равновесию. Лишь сильный рывок в институциональном развитии позволит таким странам, как Россия, Аргентина, Перу, Ливан, Филиппины и др. попасть на убывающую ветку параболы на рис. 3, на которой дальнейшее институциональное развитие будет приводить к большему равенству возможностей. Может показаться, что данная теория довольно пессимистична, и страны с низким качеством институтов обречены стремиться к «плохому» равновесию, но мы не так уж давно стали свидетелями того, как целый ряд стран сумел совершить тот самый рывок в институциональном развитии и во многом даже перегнать страны западноевропейского типа. Примеры Сингапура, Японии, Гонконга и Чили показывают, что только жесткие методы по борьбе с коррупцией в совокупности с серьезными институциональными изменениями оказываются эффективными, в то время как многие другие страны, пытающиеся бороться с коррупцией постепенно и эпизодично, являются хорошими примерами того, как не надо это делать.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основной целью данной работы было исследование взаимосвязи и определяющих факторов крупной и бытовой коррупции, чтобы, разобравшись в причинах, идентифицировать наиболее эффективные методы борьбы с обоими явлениями. В разделе 2 мы установили, что ни один из часто встречающихся в литературе факторов таких, как экономическое развитие, неравенство доходов, инфляция, открытость внешней торговле, не является значимым для определения уровня крупной коррупции при включении в анализ институционального фактора. Было

продемонстрировано, что страны, где качественно обеспечиваются соблюдение контрактов и защита прав собственности, имеют низкий уровень крупной коррупции. Различия же в качестве институтов, согласно нашему подходу, объясняются исторически сложившимися особенностями культурных и социальных норм в определенных кластерах стран, выделенных по географическому принципу. В разделе 3 мы выяснили, как теоретически связаны крупная и бытовая коррупция: первая порождает утечку средств, выделенных на общественные программы (производство общественных благ), из-за чего граждане вынуждены «доплачивать» в карман мелким чиновникам за адекватное предоставление им соответствующих благ. Данная гипотеза получила подтверждение на базе уникальных международных данных по объему бытовой коррупции. Наконец, мы попробовали глубже разобраться во взаимосвязи крупной и бытовой коррупции, проанализировав разницу между ними для стран из различных культурно-географических районов, рассматривая качество развития институтов как объясняющую переменную. Была эмпирически установлена квадратичная зависимость, которую мы интерпретировали так: страны со слабо развитыми институтами собственности и законности оказываются в «плохом» равновесии, при котором политика постепенного исправления институциональной среды может оказаться бессмысленной. Необходим резкий рывок в институциональном развитии, чтобы государство смогло успешно бороться с коррупцией по мере дальнейшего роста.

Данная работа, таким образом, может дополнить как уже существующую обширную теоретическую литературу анализом взаимосвязи крупной и бытовой коррупции и общественных благ, так и начинающую формироваться литературу по межнациональному эмпирическому анализу определяющих факторов бытовой коррупции. Безусловно, многие моменты в приведенном анализе могут быть улучшены и дополнены. Так, необходим анализ панельных данных для выявления более устойчивых закономерностей и получения более точных оценок, а также необходимо применить метод инструментальных переменных, чтобы решить проблему обратной причинности, несколько раз возникавшую при анализе, и, тем самым, подкрепить аналитические аргументы более убедительными эмпирическими доказательствами.

На первый взгляд может показаться, что полученные выводы относятся к блоку пессимистических теорий «культурного детерминизма», т.е. что поскольку институты определяются культурой, и процесс изменения институтов долог и сложен, страны, не принадлежащие к западноевропейской традиции, обречены навсегда быть высоко коррумпированными и менее эффективными. Но, это не так, и мы знаем несколько примеров стран, которые с помощью довольно жестких мер смогли совершить сильный рывок в институциональном развитии и решить проблему коррупции; мы говорим прежде всего о Японии, Сингапуре, Чили, Гонконге. Итак, основной вывод состоит не в том, что коррупция культурно предопределена, а что политика борьбы с ней должна проектироваться, принимая во внимание специфику местных институтов, и если уровень качества институтов в стране невысок, необходимо предпринять жесткие меры, потому что постепенная борьба, как было показано, не приводит к решению проблемы. Большая часть усилий должна быть направлена именно на борьбу с крупной коррупцией, ибо, согласно нашим выводам, успешное сокращение уровня крупной коррупции автоматически приведет к сокращению бытовой коррупции вдвое. Безусловно, институциональный подход к разработке антикоррупционной политики и политики устойчивого развития вообще требует больших усилий и тщательного анализа возможных институциональных ловушек и путей их преодоления. Институты, дающие благодатную почву для коррупции, должны быть выявлены, и действенные меры, основанные на выверенном анализе ситуации, должны быть приняты, если мы хотим победить коррупцию и содействовать устойчивому развитию и росту благосостояния общества в целом.

ЛИТЕРАТУРА

- Кузовков Ю.В. (2010). История Коррупции в России. М.: Аним-Пресс.
- Норт Д. (1997). Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопросы экономики*. М., 1997. № 3.
- Нуреев Р.М. (2010). Экономика Развития: Модели Становления Рыночной Экономики. Норма, ИНФРА-М.
- Aidt, T.S. (2010). Corruption and Sustainable Development. University of Cambridge working papers.

Ata, A.Y. and Arvas, M.A. (2011). Determinants of economic corruption: a cross-country data analysis // *International Journal of Business and Social Science* Vol. 2. No. 13. 161–169.

Braun, M. and Di Tella, R. (2000). Inflation, Inflation Variability and Corruption // *Economics & Politics*. Vol. 16. No. 1, March. 77.

Brunetti, A. and Weder B. (1998). A Free Press is Bad News for Corruption // *Wirtschaftswissenschaftliches Zentrum der Universität Basel Discussion Paper*. No. 9809.

Crawford, M., Katz, S. and Mauro, A. (2009). CPI Detailed Report. Transparency International working papers.

Eigen, P. and Eigen, Z. (2003). Corruption and Public Goods, a chapter from *Providing Global Public Goods*, edited by Inge Kaul.

Fábrega, J. (2008). Petty corruption and Social Networks, Harris School of Chicago, University of Chicago, prepared for the Political Economy Workshop.

Glaeser, E.L., Scheinkman, J. and Shleifer, A. (2003). The Injustice of Inequality // *Journal of Monetary Economics*. 50. 199–222.

Granik, A. and Saraceno, F. (2010). Corruption, Decentralization and the Provision of Public Goods. Research seminar: Observatoire Français des Conjonctures Économiques. Paris.

Huntington, S.P. (1968). Modernization and Corruption. *Political Order in Changing Societies*, (New Haven: Yale University Press). 59–71. Reprinted in A. Heidenheimer, M. Johnston and V. LeVine, *Political Corruption — A Handbook*, (New Brunswick: Transaction Publishers). 1989.

Husted, B.W. (1999). Wealth, Culture and Corruption // *Journal of International Business Studies*. Vol. 30. No. 2. 339–360.

Kaufmann, D., Kraay, A. and Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide Governance Indicators: A Summary of Methodology, Data and Analytical Issues // *World Bank Policy Research Working Paper*. No. 5430.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R.W. (1999). The quality of government // *Journal of Law, Economics and Organization*. 15 (1). 222–279.

Lambert-Mogiliansky, A., Majudar, M. and Radner, R. (2007). Strategic analysis of petty corruption: Entrepreneurs and bureaucrats // *Journal of Development Economics*. 83. 351–367.

Lambert-Mogiliansky, A., Majudar, M. and Radner, R. (2008). Petty Corruption: A Game-Theoretic Approach // *International Journal of Economic Theory*. 4. 273–297.

Lamsdorff, J.G. (1999). Corruption in empirical research — a review. Transparency International working papers.

Mauro, P. (1995). Corruption and growth // *Quarterly Journal of Economics*. 110 (3). 681–712.

Meon, P.-G. and Sekkat, K. (2005). Does Corruption Grease or Sand the Wheels of Growth // *Public Choice*. Vol. 122. 69–97.

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. 145–150.

Paldam, M. (2001). The Cross-Country Pattern of Corruption: Economics, Culture and Seesaw Dynamic // *European Journal of Political Economy*. Vol. 18. 215–240.

Riaco, J., Hodess, R. and Evans, A. (2009). Global Corruption Barometer Report. Contributions were provided by: Rebecca Dobson, Andre Doren, Jesse Garcia, Lydie Gerboin, Gypsy Guillqn Kaiser, Heather McRobie and Michael Sidwell.

Rijckeghem, C. Van and Weder, B. (1997). Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption? // *International Monetary Fund Working Paper*.

Rose-Ackerman, S. (1999). *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sachs, J. (1997). The limits of convergence: nature, nurture and growth // *The Economist*, June 14. 19–22.

Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Anchor Books.

Shleifer, A. and Vishny, R.W. (1993). Corruption // *Quarterly Journal of Economics*. 108 (3). 599–617.

Svensson, J. (2005). Eight questions about corruption // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 19. No. 13. 19–42.

Treisman, D. (2000). The Causes of Corruption: A Cross National Study // *Journal of Public Economics*. 76. 399–457.

Uslaner, E.M. (2007). Corruption, Inequality, and Trust. For *The Handbook on Social Capital*, edited by Gert Tinggaard Svendsen and Gunnar Lind.

Wei, Shang-Jei. (2000). Natural Openness and Good Government // *NBER Working Paper*. 7765.

Weyland, K. (1998). The Politics of Corruption in Latin America // *Journal of Democracy*. 9 (2). 108–121.

You, Jong-sung. (2005). Corruption and Inequality As Correlates Of Social Trust: Fairness Matters More Than Similarity. Harvard University // *Working Paper*. No. 29.

You, Jong-sung and Khagram, S. (2005). A Comparative Study of Inequality and Corruption // *American Sociological Review*. 70 (February). 136–157.

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ*

САБЛИН КИРИЛЛ СЕРГЕЕВИЧ,

старший преподаватель кафедры экономической теории,
Кемеровский государственный университет,
e-mail: Sablin_ks@mail.ru

Статья посвящена раскрытию значения институциональной среды в формировании институтов развития. В зависимости от ее типа могут быть созданы разнокачественные институты развития, позволяющие извлекать как инновационную, так и политическую ренту разными типами предпринимателей, и статусную ренту чиновниками.

Ключевые слова: институциональная среда; институты развития; инновационная и политическая рента; рентоориентированное поведение.

The paper is devoted to the institutional environment meaning disclosure in developmental institutions formation. According to the type of institutional environment developmental institutions with different quality could be formed. These developmental institutions provide opportunities for entrepreneurs to seek and extract innovative or political rent, and officials use these structures for status rent extraction.

Keywords: institutional environment; developmental institutions; innovative and political rent; rent-seeking behavior.

Коды классификатора JEL: O43.

Экстенсивная эксплуатация невозобновляемых природных ресурсов и широкое извлечение сырьевой ренты угрожает национальной безопасности России, т.к. может привести к окончательному закреплению за ней статуса сырьевого придатка уже не только индустриально развитых стран Запада, но и быстроразвивающихся экономик Азиатско-Тихоокеанского региона. Модернизация экономики и переход к инновационной модели развития становятся для страны безальтернативными, поскольку основным источником экономического развития в настоящее время являются инновации, позволяющие обеспечить устойчивость национальной экономики по отношению к колебаниям конъюнктуры мировых рынков товаров, услуг и сырья. В связи с этим, активизация процесса генерирования и использования инноваций становится важнейшей целью экономической политики государства. В интересах достижения данной цели в разных странах, в том числе и в России, разрабатываются и реализуются институциональные проекты, направленные на стимулирование нововведений и модернизацию экономики. Одно из центральных мест среди них занимает формирование институтов развития.

Институты развития являются организационно-экономическими структурами, которые содействуют распределению ресурсов в пользу проектов по формированию нового потенциала экономического роста посредством активного привлечения инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру, в развивающиеся отрасли и человеческий капитал, а также посредством создания новых технологий и содействия повышению конкурентоспособности бизнеса.

Особое значение в процессе создания институтов развития играет институциональная среда, которая определяет дальнейшие направления их функционирования. Институциональная среда представляет собой совокупность базовых политических, социальных и юридических правил, регулирующих деятельность экономических субъектов (Davis and North 1970, 133). Как замечает Д. Норт, «институциональная среда предопределяет набор возможностей, кото-

* Работа выполнена при поддержке РФГФ (грант № 12-32-01234-а2).

рые в одних условиях делают более прибыльной (экономически выгодной) перераспределительную активность, а в других — производительную деятельность» (North 1998, 17).

В этой связи, **цель** данной статьи заключается в выявлении значения институциональной среды, в которой происходит формирование институтов развития и которая способна создать предпосылки для их трансформации в неэффективные институты развития.

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ: ТРАКТОВКИ, ПАРАМЕТРЫ И ФУНКЦИИ

На наш взгляд, изучая процесс формирования институтов развития, необходимо учитывать две их трактовки — **узкую** и **широкую**. В широком смысле институты развития являются элементом институциональной среды национальной экономики, которые ее трансформируют и дают возможность извлечь инновационную ренту «шумпeteriaнским» предпринимателям, которая «недостижима в старой институциональной структуре» (Horm 1997, 6). В то же время, в узкой трактовке они предстают как элементы институциональной инфраструктуры, поддерживающей генерирование производительных нововведений (например, технопарки, венчурные фонды, инкубаторы бизнеса). В данном случае их можно рассматривать как инновационный «продукт», полученный в результате взаимодействия государства развития и предпринимателей, назначением которого является минимизация транзакционных издержек в процессе генерирования производительных инноваций. Иначе говоря, институты развития предоставляют услуги по снижению транзакционных издержек (например, предотвращение оппортунистического поведения партнеров по инновационному бизнесу), возникающих на всех стадиях коммерциализации новых товаров, услуг, технологий. В этом смысле, узкая трактовка институтов развития совпадает с определением института О. Уильямсона, рассматривающего его как «структуру, главной целью и результатом функционирования которой является минимизация транзакционных издержек» (Уильямсон 1996, 690).

Институты развития, таким образом, предстают одновременно элементом и институциональной среды, и институциональной инфраструктуры. Однако мы придерживаемся узкой трактовки институтов развития, учитывая при этом ключевое значение институционального, политического и историко-культурного контекста, в рамках которого происходит их формирование. Иными словами, данные структуры оказываются изначально «укорененными» в существующий набор формальных правил и неформальных норм, которые определяют структуру стимулов, прямо влияющих на выбор вариантов дальнейшего взаимодействия субъектов с целью развития экономики.

На наш взгляд, институты развития отличаются от других форм государственной поддержки (например, государственных целевых программ, налоговых льгот и преференций и др.) по следующим параметрам:

- целью данных структур является снижение издержек инновационной деятельности частных предприятий (например, поиск необходимой информации, проведение маркетинговых исследований, предотвращение оппортунистического поведения партнеров по инновационному бизнесу);
- деятельность институтов развития состоит в перераспределении ресурсов (финансы, кадры, информация) в пользу предприятий, проявляющих признаки инновационной активности;
- наличие в институтах развития постоянно действующего экспертного совета (комиссии), который занимается отбором и продвижением инновационных проектов.

Необходимость в данных структурах возникает при замедлении роста, базирующегося на традиционной структуре экономики, и усилении конкурентного давления внешней среды. При этом формирование институтов развития происходит, как правило, в рамках государственно-частного партнерства¹, что позволяет распределить риски их создания между частнопредпринимательским сектором и государством. Первый берет на себя инвестиционные и маркетинговые риски, т.е. те риски, которыми он может эффективно управлять, в то время как государство отвечает за политические и административные риски. Более того, оно формирует положительные стимулы у частных предпринимателей посредством создания соответствующих институциональных условий, поощряя производительные инвестиции. Данные стимулы могут иметь как денежную основу, например получение инновационной ренты, так и не имеющие

¹ Государственно-частное партнерство представляет собой форму взаимодействия власти и бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в разных сферах деятельности — от развития стратегических отраслей до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий (Дерябина 2008).

четкой денежной оценки, состоящей в открытии доступа к важной информации для предпринимателей, или их вовлечение в локальные социальные связи, как формализованные, так и неформальные, дающие определенные преимущества в процессе создания институтов развития экономики (Oliver 1993, 279).

Как показывает зарубежный опыт, успешными оказываются институты развития, в которых: (1) доля государства в финансировании институтов развития не превышает 40–50%; (2) существует прозрачная схема управления данными институтами; (3) государство играет роль субъекта, дающего первоначальный импульс для дальнейшего развития. При их создании ключевое значение имеет эффективное взаимодействие государственных органов власти, ответственных за инновационную политику, с крупными фирмами из частнопредпринимательского сектора, заинтересованными в генерировании инноваций, которое состоит в реализации общественно значимых интересов в рамках модернизационного проекта (Яковлев 2006, 388–409)².

Важно отметить, что существует опасность «провала» данных структур, состоящая в их негибкости в изменяющихся условиях, отсутствии четкой комплексной стратегии дальнейшего развития, отсутствии доверия со стороны частного бизнеса, опасности «отторжения» в рамках старой институциональной среды или сопротивления существующей институциональной среды, вытеснении частного бизнеса из инвестиционного процесса или риска завышения издержек создания институтов развития. Одной из причин «провала» также может стать значительная концентрация финансовых ресурсов, привлекаемых в процессе их создания, которая создает опасность извлечения политической и статусной ренты экономическими субъектами в ущерб получения инновационной ренты (Яковлев 2004, 47–50). Извлечение политической ренты, как правило, приводит к снижению степени эффективности внедрения институциональных нововведений, к которым мы относим институты развития.

Таким образом, существует взаимозависимость между субъектами, характером институциональной среды, в рамках которой они взаимодействуют, и создаваемыми ими институтами развития, способными трансформировать институциональную среду. С другой стороны, институциональная среда изначально определяет тот или иной вариант создания институтов развития, которые способствуют извлечению инновационной или политической ренты, а субъекты могут изменить «правила игры» по формированию институтов развития (см. рис. 1).

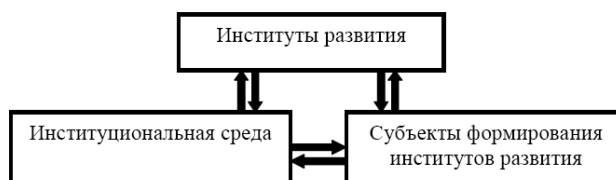


Рис. 1. Взаимозависимость институциональной среды, институтов развития и субъектов, участвующих в их формировании

Выступая в качестве организационно-экономических структур, являющихся элементами институциональной инфраструктуры, институты развития составляют две большие группы: финансовые и нефинансовые институты развития. К нефинансовым институтам развития относят особые экономические зоны, технопарки и инкубаторы бизнеса. Финансовые институты развития включают в себя инвестиционные фонды, гарантийно-залоговые фонды и венчурные фонды.

Отметим, что общими функциями институтов развития являются: (1) поддержка и реализация проектов развития; (2) обеспечение доступности финансирования инновационно активных фирм; (3) информационные и консультационные функции.

Исходя из деления институтов развития на финансовые и нефинансовые, стимулирование инноваций происходит в двух направлениях:

- со стороны генерирования инноваций посредством создания особых экономических зон, технопарков и «бизнес-инкубаторов»;
- со стороны финансирования инноваций, т.е. развития инфраструктуры венчурного финансирования и создания фондов прямых инвестиций, гарантийных фондов, венчурных фондов.

² См.: Принуждение к инновациям: стратегия для России / Сб. статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: ЦИПО, 2009.

Представляется, что данные структуры являются комплементарными и решают взаимосвязанные задачи. При этом финансовые и нефинансовые институты развития не просто взаимодополняют, а «усиливают» друг друга, повышая шансы реализации проектов развития с максимально возможным положительным эффектом, состоящим в получении инновационной ренты «шумпетерианскими» предпринимателями. Рассмотрим особые функции нефинансовых и финансовых институтов развития в условиях разнокачественной институциональной среды.

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В РАЗНОКАЧЕСТВЕННОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЕ

Нефинансовые институты развития выступают как элементы инновационной инфраструктуры, способствующей созданию и развитию фирм, проявляющих интерес к «шумпетерианским» нововведениям. Например, инкубаторы бизнеса создают благоприятные условия для предпринимателей на начальном этапе («посевные предприятия»), технопарки развивают инновационно активные фирмы на этапе «старт-ап» («начало деятельности»), а особые экономические зоны формируют институциональные условия для повышения их конкурентоспособности посредством масштабирования «шумпетерианских» инноваций.

В условиях институциональной среды, поощряющей генерирование «шумпетерианских» инноваций, «бизнес-инкубаторы» представляют собой объекты институциональной инфраструктуры, специализирующиеся на создании благоприятных условий для возникновения и эффективной деятельности малых инновационных (венчурных) фирм, которые реализуют оригинальные научно-технические идеи, посредством предоставления материальных, консультационных и информационных услуг широкому кругу «шумпетерианских» предпринимателей. При этом наибольшую пользу для них в инкубаторе бизнеса приносит снижение издержек на управленческий аппарат и аренду помещения.

«Бизнес-инкубаторы», которые «встроены» в институциональную среду, стимулирующую создание «рентоориентированных» инноваций, могут стать источником извлечения политической ренты, например посредством льготной и/или безвозмездной аренды недвижимости и офисных помещений на срок, превышающий нормативные условия. В этом смысле, «бизнес-инкубаторы» выступают в качестве особых «центров патернализма», предоставляющих услуги, например по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, правовой защиты, повышения квалификации и обучения, только «своим» предпринимателям, которые вовлечены в узкие неформальные связи, позволяющие в полной мере использовать данные привилегии (Goldberg 2006, 33).

Технопарки представляют собой организационно-экономические структуры с инженерной и социальной инфраструктурой, включающей в себя дороги, коммуникации, здания для размещения инновационно активных фирм, а также предоставляющие государственные привилегии и субсидии, способствующие процессу масштабирования производительных инноваций. Воздействие разнокачественной институциональной среды на данные институты развития является схожим, как и в случае с инкубаторами бизнеса, только оно реализуется в больших масштабах. Соответственно, возрастает объем политической ренты, извлекаемой «рентоориентированными» предпринимателями, и статусной ренты, которую получают чиновники от оказания определенных услуг «своим» предпринимателям в рамках функционирования технопарков.

Важнейшими институтами развития являются особые экономические зоны, которые представляют собой объекты инновационной инфраструктуры, дающие определенные государственные привилегии фирмам-резидентам. В рамках производительной институциональной среды целью особых экономических зон является формирование условий для активного развития инновационного бизнеса, включая доступ к финансовым ресурсам и кадровым ресурсам, благоприятный режим ведения предпринимательской деятельности, развитую сеть услуг — консалтинговых, маркетинговых, юридических, бухгалтерских. Иными словами, особые экономические зоны представляют собой среду для научных исследований и инновационного предпринимательства, которые выступают в качестве «площадок» для коммерциализации новых товаров, услуг и технологий.

В условиях институциональной среды, в которой преобладают субъекты с «рентоориентированным» поведением, особые экономические зоны трансформируются в своеобразные «**внутренние оффшоры**» с налоговыми и таможенными привилегиями, которыми пользуются резиденты особых экономических зон (Gianella and Tompson 2007, 27). При этом, чтобы получить

статус резидента, дающий возможность в полной мере использовать данные привилегии, «рентоориентированные» предприниматели активно инвестируют ресурсы в неформальные связи с чиновниками, которые обладают правом производить отбор потенциальных резидентов, распоряжаться земельными участками и сопровождать инвестиционные проекты. Более того, чиновники имеют возможность контролировать потоки финансовых ресурсов, привлекаемых для создания инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры. В итоге, изначальная цель особых экономических зон, состоящая в экономическом и социальном развитии региона посредством реализации общественно значимых интересов, «перерождается» в совокупность частных интересов «рентоориентированных» предпринимателей и «хищнических» чиновников, ищущих политическую и статусную ренту.

В условиях институциональной среды, стимулирующей генерирование «шумпетерианских» инноваций, целью **венчурных фондов, создаваемых, как правило, при содействии государства**, является финансирование малых инновационных фирм в научно-технической сфере. При этом их особыми функциями выступают: (1) совершенствование связи науки, образования и инновационного бизнеса; (2) поощрение спроса на новые технологии и инновации; (3) совершенствование институциональной инфраструктуры национальной экономики.

В целом, венчурные фонды представляют собой элемент институциональной инфраструктуры, а венчурное инвестирование является вложением финансовых средств в новые высокотехнологичные фирмы для обеспечения их становления, роста и развития с целью получения прибыли в случае успешной реализации инновационных проектов.

В условиях перераспределительной институциональной среды существует возможность того, что средства венчурных фондов будут вложены не в развивающиеся малые инновационные предприятия, а в уже зрелые фирмы с минимальными рисками деятельности (Киндзерский 2010). При этом поиск и извлечение политической и статусной ренты представляются наиболее вероятными, поскольку венчурные фонды выступают в качестве объектов постоянного политического «патронажа» со стороны чиновников, которые, как правило, не обладают соответствующими знаниями и квалификацией, необходимыми для эффективного вложения венчурных инвестиций на стадии коммерциализации «шумпетерианских» инноваций.

Инвестиционные фонды также являются финансовыми институтами развития и представляют собой организационно-экономические структуры, деятельность которых направлена на реализацию проектов в рамках частно-государственного партнерства посредством инвестиций в социальную и инженерную инфраструктуру. Предоставление государственной поддержки может осуществляться в следующих формах: (1) софинансирование инвестиционных проектов; (2) направление средств в уставные капиталы юридических лиц, например, вновь создаваемых малых инновационных фирм; (3) предоставление государственных гарантий под инвестиционные проекты тем коммерческим организациям, которые в них участвуют.

Представляется, что в зависимости от институциональной среды, в которую оказывается «встроен» тот или иной инвестиционный фонд, формы государственной поддержки могут быть направлены как на поддержку «шумпетерианских» фирм, реализующих инвестиционные проекты с положительными внешними эффектами, так и «рентоориентированных» предпринимателей, которые стремятся получить государственные привилегии в целях реализации своих личных интересов. При этом чиновники имеют широкие возможности для извлечения статусной ренты посредством регулирования финансовых потоков и максимизации бюджетных ассигнований, предусмотренных для реализации инвестиционных проектов. Так, например, бюджетные средства, выделяемые инвестиционным фондом в целях развития инновационных фирм, могут быть распределены чиновниками в пользу «своих» компаний, руководителями которых являются «рентоориентированные» предприниматели, использующие личные неформальные связи в целях максимизации частной выгоды в краткосрочном периоде.

Софинансирование инвестиционных проектов также может являться «площадкой» для поиска и извлечения политической и статусной ренты, при этом оппортунистическое поведение может быть присуще как предпринимателям, так и чиновникам. Предполагается, что государственные менеджеры проводят детальное изучение каждой заявки инноваторов, в ходе которого они определяют вероятность реализации проектов, потребность в инвестициях и частные выгоды. С одной стороны, используя формальные процедуры отбора инвестиционных проектов, «рентоориентированные» предприниматели, получив бюджетные средства вследствие низкой квалификации чиновников, могут их израсходовать на достижение своих частных целей. С другой стороны, государственные менеджеры могут преднамеренно отобрать инвестиционные проекты, представленные «рентоориентированными» предпринимателями, которые

требуют максимального вложения государственных средств. Таким образом, они могут извлечь статусную ренту посредством «раздувания» объема средств государственного бюджета, предусмотренных для финансирования отобранных («своих») проектов, а «рентоориентированные» предприниматели — политическую ренту, используя бюджетные средства в личных интересах.

Гарантийно-залоговые фонды, выступая в качестве элемента институциональной инфраструктуры, являются инструментом поддержки субъектов малого предпринимательства. Их средства формируются за счет бюджетных ассигнований, и используются в целях расширения объема кредитования малых инновационно активных фирм.

В условиях производительной институциональной среды реализация гарантийно-залоговых механизмов осуществляется за счет предоставления субсидий субъектам малого предпринимательства на оплату стоимости договоров гарантии (поручительства) по банковским кредитам в случае отсутствия у них достаточного собственного обеспечения. При этом, целью использования привлекаемых кредитных средств должно быть осуществление проектов расширения производства, приобретения и модернизации основных средств, внедрения новых технологий, инновационной деятельности. Отметим, что клиентами гарантийно-залоговых фондов не могут стать субъекты малого предпринимательства, занимающиеся производством и торговлей подакцизными товарами, деятельностью ломбардов, торговлей ювелирными изделиями, игорным бизнесом, предоставлением финансовых услуг, в том числе операциями с ценными бумагами, страхованием, риэлтерской деятельностью.

Основными преимуществами работы с гарантийно-залоговыми фондами в условиях производительной институциональной среды для предпринимателей являются: (1) возможность получения кредита при отсутствии собственного достаточного обеспечения; (2) простота схемы получения поручительства, т.к. не требуется специального предварительного обращения в фонд за получением поручительства; (3) отсутствие необходимости сбора документов для гарантийного фонда — документы в фонд представляются банком, при этом предприниматель подписывает только совместную с банком заявку на предоставление поручительства фонда и договор поручительства.

Представляется, что в условиях среды, поощряющей перераспределительную активность, государственные субсидии на оплату стоимости договоров и гарантии по банковским кредитам могут получить предприниматели, деятельность которых связана не с реализацией «шумпетерианских» нововведений, а с осуществлением «рентоориентированных» инноваций посредством поиска новых комбинаций официальных привилегий и гарантий, позволяющих с относительно меньшими издержками преодолевать формальные процедуры и регламенты получения государственных субсидий.

Иными словами, «простота» схемы получения поручительства в гарантийно-залоговом фонде может быть трансформирована чиновниками в сложный комплекс сильно формализованных бюрократических правил и процедур с целью получения ими статусной ренты с одной стороны, и предоставления политической ренты «рентоориентированным» предпринимателям с другой. Более того, предприниматели, деятельность которых никак не связана с генерированием «шумпетерианских» инноваций и не сопряжена в этом смысле с высокими рисками, например производство и торговля подакцизными товарами, могут, используя формализованные и неформальные связи с чиновниками, получить государственные субсидии.

Зарубежный опыт показывает примеры формирования институтов развития в разнотипной институциональной среде, и определяет условия, при которых возможен успешный вариант их создания. Рассмотрим некоторые из них.

ОПЫТ СОЗДАНИЯ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ (НЕКОТОРЫЕ ПРИМЕРЫ)

Успешные образцы венчурных фондов, созданных с участием государства, представлены двумя примерами. Первый образец представлен странами **восточноазиатской модели**, в которых поддержка государства в сфере развития частной венчурной индустрии сыграла определяющую роль, и была основана на плотных неформальных связях венчурных предпринимателей с чиновниками, а второй — **финской моделью**, характеризующейся прозрачностью процесса создания инфраструктуры венчурного финансирования инновационных проектов. В обоих случаях чиновники действовали в условиях производительной институциональной

среды, ориентирующей их на достижение общественно значимой выгоды, используя, однако, как формализованные, так и неформальные связи с предпринимателями.

Противоположный пример демонстрирует **Индия**, в которой существующая институциональная среда способствовала созданию «неблагожелательного» и «ненейтрального» бюрократического аппарата, чиновники которого в полной мере реализовали свои частные интересы в процессе создания венчурной индустрии посредством распределения значительных финансовых ресурсов в свою пользу. Как заметил А. Лефтович, «сильный «рентоориентированный» бюрократический аппарат, используя общую слабость индийского государства, наступившую вследствие активных действий групп специальных интересов, смог установить плотный контроль над потоками финансовых ресурсов, предназначенных для венчурных фондов, и осуществить личные интересы отдельных чиновников» (*Leftwich 1994, 375*).

Другой пример, негативный по отношению к успешным образцам, представляет собой **Фонд Чили**, являющийся организацией, которая одновременно осуществляет поддержку проектной деятельности, способствует внедрению новых технологий и служит фондом стартового капитала для новых венчурных фирм. Общественные выгоды от деятельности Фонда Чили превышают частные, вследствие демонстрационного эффекта новых малых и средних предприятий, а также эффекта «перетекания» знаний (эффект *spillover*). Однако сам Фонд является «достаточно непрозрачной организацией, чиновники которой совершили немало ошибок, когда инвестировали ресурсы в технологии, оказавшиеся неудачными» (*Кузнецов 2002, 24–25*).

Представляется, что примеры **Индии** и **Чили** демонстрируют деятельность чиновников в условиях перераспределительной институциональной среды, стимулирующей «рентоискательство» и расточительное использование имеющихся ресурсов.

В целом, важно отметить, что **страны Восточной Азии** (Япония, Южная Корея, Тайвань), которые смогли создать эффективные институты развития, характеризовались необычным плотным переплетением патримониализма, централизации, коррупции и компетентных экономических бюрократов (технократов), что не помешало им успешно осуществить национальные модернизационные проекты (*Ho 1987, 241*).

На наш взгляд, подобное переплетение было «встроено» в производительную институциональную среду, поощрявшую вложение ресурсов из частного сектора в генерирование «шумпетерианских» нововведений и поиск инновационной ренты, а со стороны государства — в достижение общественно значимой пользы чиновниками.

Иной пример демонстрируют чиновники в **Индии**, которые оказались неспособны провести эффективные институциональные реформы, поскольку «укорененный партикуляризм» отдельных бюрократических аппаратов предопределил, во-первых, рассогласование интересов федерального центра и штатов вследствие выстраивания иерархии «корпоративных автономий» центральной бюрократии и бюрократических структур на уровне штатов, а, во-вторых, расточительную конкуренцию между чиновниками внутри бюрократических аппаратов за наиболее «доходные» места с точки зрения эксплуатации должностных полномочий и неформальных связей с отдельными предпринимателями, которые, в свою очередь, использовали их для «выбивания» привилегий (деформализация каналов взаимодействия была основана, например, на родственных связях, землячествах, связях сокурсников университетов и проч.) (*Herring 1999, 321–324*).

Неэффективность действий чиновников также отразилась в достаточно частом их перемещении с одной должности на другую, и, как следствие, было невозможно определить успех или провал какого-либо конкретного агентства или департамента, ответственного за создание тех или иных институтов развития. Перемещение с одной должностной позиции на другую нередко принимало форму покупки этих должностей чиновниками, что привело к образованию целого **рынка административных должностей**, однако доминирующим механизмом отбора соискателей все же явились формализованные испытания (*Wade 1985*).

Таким образом, институциональная среда, в которой действовали индийские чиновники, способствовала не столько достижению общественной пользы и созданию общих благоприятных условий для всех предпринимателей, сколько стимулировала укрепление взаимоотношений чиновников с отдельными («своими») предпринимателями посредством использования неформальных каналов, и активную покупку административных должностей внутри бюрократических аппаратов штатов (см. табл. 1).

Таблица 1

Сравнение восточноазиатского и индийского вариантов создания институтов развития

Параметры сравнения	Восточноазиатский вариант	Индийский вариант
Доминирующий способ отбора соискателей в госаппарат	Формализованный (экзамены)	Формализованный (экзамены)
Доминирующий способ продвижения чиновников	Служебные заслуги и достоинства, профессионализм	Расточительная «конкуренция» и покупка должностей
Доминирующие связи чиновников с предпринимателями	Неформальные	Формализованные
Результат взаимодействия чиновников и предпринимателей	Эффективные институты развития	Неэффективные институты развития
Институты развития и максимизация выгоды	Максимизация общественно значимой выгоды	Максимизация частных выгод «хищнических» чиновников и «своих» предпринимателей
Институты развития и издержки их создания	Издержки несут «веберианские» бюрократы и «шумпетерианские» предприниматели	Издержки несет общество в целом
Тип институциональной среды	Производительный	Перераспределительный

Составлено по: (Leftwich 1995, 400–427; Herring 1999, 306–335; Wade 1985, 467–497; Chang 1999, 182–200; Lundahl 1997, 36).

В целом, возможные идеальные варианты создания институтов развития в результате взаимодействия «веберианских» бюрократов и «хищнических» чиновников с разными типами предпринимателей в условиях разнотипной институциональной среды указаны в табл. 2. Отметим, что чиновники могут целенаправленно менять «правила игры» по созданию институтов развития, формируя, таким образом, стимулы у предпринимателей и ориентируя их на поиск и извлечение инновационной или политической ренты.

Таблица 2

Возможные идеальные варианты создания институтов развития в экономике

	«Шумпетерианские» предприниматели	«Рентоориентированные» предприниматели
«Веберианские» бюрократы	Формирование эффективных институтов развития	Преобразование неэффективных институтов развития/изменение стимулов «рентоориентированных» предпринимателей
«Хищнические» чиновники	Вырождение эффективных институтов развития/изменение стимулов «шумпетерианских» предпринимателей	Формирование неэффективных институтов развития

Институты развития, как нефинансовые, так и финансовые, функционирующие в условиях производительной институциональной среды, позволяют получить инновационную ренту тем предпринимателям, которые занимаются коммерческой реализацией нововведений «шумпетерианского» типа. Важно отметить, что возникающий при этом эффект «перетекания» знаний от использования инноваций является максимальным и связан со значительными положительными внешними эффектами, «приводящими, в конечном счете, к увеличению размера общего экономического пирога» (Baumol, Litan and Schramm 2007, 93). Так, например, В. Нордхаус отмечает, что «предприниматели в среднем получают лишь 2,2% от общего объема инновационной ренты, извлекаемой в процессе успешной реализации проектов, в то время как ее львиная доля «перетекает» от предпринимателей к остальному обществу, в том числе — к конкурентам в виде знаний, необходимых для «открытия» новых комбинаций экономических ресурсов» (Nordhaus 2004, 22). В данном случае общественные выгоды будут больше частных выгод «шумпетерианских» предпринимателей.

С другой стороны, перераспределительная институциональная среда, стимулирующая реализацию «рентоориентированных» инноваций, предопределяет тот факт, что институты развития будут использованы в качестве инструмента извлечения политической ренты «рентоориентированными» предпринимателями, и статусной ренты «хищническими» чиновниками. В этом случае эффект «перетекания» знаний от использования «рентоориентированных»

нововведений будет минимальным и окажется сопряженным с отрицательными внешними эффектами, поскольку монопольное положение отдельных предпринимателей, полученное в результате создания искусственных барьеров, по своей природе является длительным и связано с тем, что общественные выгоды от подобных инноваций будут меньше частных выгод отдельных «рентоориентированных» предпринимателей, которые «стремятся присвоить кусок общего экономического «пирога» в независимости от того, растет ли его общий размер или нет» (Baumol 2002, 61) (см. табл. 3).

Таблица 3

Разнокачественная институциональная среда: субъекты и институты развития в экономике

Исследуемые параметры	Институциональная среда	
	Производительный	Перераспределительный
Тип институциональной среды, стимулирующей инновации	«Веберианский»	«Хищнический»
Доминирующий тип чиновников	«Веберианский»	«Хищнический»
Доминирующая форма дополнительного «дохода» чиновников	Неденежная	Денежная
Доминирующий тип предпринимателей	«Шумпетерианский»	«Рентоориентированный»
Доминирующий тип ренты, извлекаемой предпринимателями	Инновационная	Политическая
Характер использования ресурсов экономическими субъектами	Производительный	Перераспределительный
Доминирующие интересы экономических субъектов	Долговременные	Краткосрочные
Рыночная среда, в которой взаимодействуют экономические субъекты	Конкурентная	Монополизированная
Природа инноваций	Новая комбинация экономических ресурсов	Новая комбинация официальных привилегий
Эффект «перетекания» знаний от использования инноваций	Значительный	Незначительный
Характер монопольного положения предпринимателей	Быстротечный	Длительный
Наличие внешних эффектов при внедрении инноваций	Положительные внешние эффекты	Отрицательные внешние эффекты
Соотношение частных и общественных выгод от внедрения инноваций	Общественные выгоды > частных выгод	Общественные выгоды < частных выгод
Доминирующая функция институтов развития	Координационная	Перераспределительная
Примеры стран с соответствующей институциональной средой	Финляндия, Ирландия, Китай, Ю. Корея, Тайвань, Сингапур, Япония	Бразилия, Перу, Индия, Филиппины, Мексика, Нигерия

Составлено по: (Aubert 2004, 38).

ВЫВОДЫ

Зарубежный опыт показывает, что в процессе формирования институтов развития определяющую роль играет институциональная среда. При доминирующих производительных «правилах игры», экономические субъекты формируют институты развития, способствующие извлечению инновационной ренты «шумпетерианскими» предпринимателями. В этом случае коммерциализация нововведений сопровождается значительными положительными внешними эффектами и ростом общественных выгод, что, в конечном счете, приводит к увеличению общего экономического «пирога», т.е. благосостояния общества в целом. Перераспределительная институциональная среда, напротив, стимулирует поиск и извлечение политической и статусной ренты при отрицательных внешних эффектах и снижении благосостояния общества.

В этой связи, выбор успешного варианта создания институтов развития предполагает необходимость переориентации существующих «правил игры» с поиска и извлечения политической ренты на поиск и извлечение ренты инновационной, ведущей к долгосрочному социально-экономическому развитию страны и улучшению условий жизни для всего населения, а не отдельных групп специальных интересов.

ЛИТЕРАТУРА

- Дерябина М. (2008). Государственно-частное партнерство: теория и практика // *Вопросы экономики*. № 8. 61–78.
- Киндзерский Ю. (2010). Институты развития: принципы формирования и проблемы использования в экономических преобразованиях // *Общество и экономика*. № 7–8. 57–78.
- Кузнецов Е. (2002). Пробудиться, догнать и устремиться вперед: Механизмы запуска инновационного роста России: Препринт WP5/2002/07. М.: ГУ–ВШЭ. 68.
- Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала». 180.
- Принуждение к инновациям: стратегия для России / Сб. статей и материалов / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: ЦИПО, 2009. 288.
- Уильямсон О.И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press. 702.
- Яковлев А.А. (2004). Взаимодействие групп интересов и их влияние на экономические реформы в современной России: Препринт WP4/2004/01. М.: ГУ–ВШЭ. 60.
- Яковлев А.А. (2006). Агенты модернизации. М.: Изд. Дом ГУ–ВШЭ. 426.
- Aubert, J.-E. (2004). Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework. World Bank Institute, July. 38.
- Baumol, W. (2002). The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism. Princeton: Princeton University Press. 307.
- Baumol, W., Litan, R.E. and Schramm, C.J. (2007). Good Capitalism, Bad Capitalism, and The Economics of Growth and Prosperity. New Haven & London: Yale University Press. 321.
- Chang, H.-J. (1999). The Economic Theory of the Developmental State // The Developmental State by M. Woo-Cumings. Ithaca: Cornell University Press. 182-200.
- Davis, L. and North, D. (1970). Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Innovation // *The Journal of Economic History*. Vol. 30. No. 1. P. 131–149.
- Gianella, C. and Tompson, W. (2007). Stimulating Innovation in Russia: The Role of Institutions and Policies // *OECD Economics Department Working Papers*, № 539. OECD Publishing. 47.
- Herring, R.J. (1999). Embedded Particularism: India's Failed Developmental State // The Developmental State by M. Woo-Cumings; Ithaca: Cornell University Press. 306–335.
- Ho, S.P.-S. (1987). Economics, Economic Bureaucracy, and Taiwan's Economic Development // *Pacific Affairs*. Vol. 60. No. 2. 226–247.
- Leftwich, A. (1994). Governance, the State and the Politics of Development // *Development and Change*. Vol. 25. No. 2. 363–386.
- Leftwich, A. (1995). Bringing Politics Back In: Towards a Model of the Developmental State // *Journal of Development Studies*. Vol. 31. No. 3. 400–427.
- Lundahl, M. (1997). Inside the Predatory State: The Rationale, Methods, and Economic Consequences of Kleptocratic Regimes // *Nordic Journal of Political Economy*. Vol. 24. 31–50.
- Nordhaus, W. (2004). Schumpeterian Profits in the American Economy: Theory and Measurement // *NBER Working Paper*. № 10433. 35.
- North, D. (1998). Five Propositions about Institutional Change // Explaining Social Institutions / Ed. by J. Knight and I. Sened. Michigan: The University of Michigan Press. 15–27.
- Oliver, P. (1993). Formal Models of Collective Action // *Annual Review of Sociology*. Vol. 19. 271–300.
- Public Financial Support for Commercial Innovation (2006). I. Goldberg et al. // *Europe and Central Asia Chief Economist's Regional Working Paper Series*. Vol. 1. No. 1. 78.
- Wade, R. (1985). The Market for Public Office: Why the Indian State Is Not Better at Development // *World Development*. Vol. 13. No. 4. 467–497.

РОССИЯ КАК ИНКУБАТОР ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВА МАЛЫХ НАЦИЙ (Беларусь и Финляндия)

КСЕНЗОВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

кандидат исторических наук, доцент,
Полесский государственный университет (Пинск),
Республика Беларусь,
e-mail: sksenzov@mail.ru

Опираясь на сравнительные методы, автор рассматривает процессы формирования института государства Беларуси и Финляндии в XIX — начале XX вв. Выделены механизмы формирования государственности малых наций. Определена инкубационная природа российского государства.

Ключевые слова: малый этнос; малая нация; институт государства; институциональный механизм.

Relying on the comparative methods, the author analyzes the process of Belarus and Finland state institution foundation in the XIX — early XX centuries. The institutional mechanisms of this process are selected and clearly defined. The evolution nature of the Russian state is defined.

Keywords: small ethnos; small nation; institution of the state; institutional mechanism.

Коды классификатора JEL: N13, N93, Z13.

«Новый историзм» активно использует в качестве методологического приема сравнительное исследование тех или иных исторических явлений в поисках общего механизма социально-экономических и политических процессов. Баррингтон Мур сравнивал революционные события во Франции, США, Китае и Японии с целью поиска общего механизма социальных процессов и факторов, которые определяют сценарии политического развития этих стран в настоящем (Moore 1966). Чарльз Тилли (Tilly 1984) на основе сочетания значений двух переменных «одна форма — много форм» и «один случай — много случаев» различает четыре типа исторических сравнений. Индивидуализирующие сравнения имеют место тогда, когда один случай рассматривается как одна форма. Универсализирующие сравнения предполагают, что все случаи рассматриваются как одна форма. Сравнения, выявляющие вариации, проводятся тогда, когда во всех случаях выявляется множественность форм. Охватывающие сравнения означают, что в рамках одного случая выделяется множественность форм. Теда Скокпол в работе «Государства и социальные революции» (Skocpol 1979) уделяет внимание существенным различиям между случаями социальных революций во Франции, Китае и России. Она выделяет три основных типа сравнительно-исторического метода: макрокаузальный анализ, сравнительную историю как параллельную демонстрацию теории и сравнительную историю как контраст контекстов.

К последнему подходу можно отнести такие работы, как «Завоевание и коммерция: Испания и Англия в Америке» Джеймса Ланга, «Короли или народ: власть и мандат на правление» Рейнхарда Бендикса (Lang 1975; Bendix 1978). Общая черта таких работ состоит в поиске индивидуальных, уникальных черт каждого случая. Есть только общие широкие темы, ориентирующие вопросы или идеально-типические понятия, позволяющие сопоставлять случаи, но в самих случаях ищутся и находятся исключительно различия и контрасты. Рустем Нуреев и Юрий Латов в работе «Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития)» (Нуреев и Латов 2009) используют концепцию зависимости от предшествующего развития. Рассматривая процессы развития России и Европы, они применяют, в том числе, и сравнительный метод.

Используя опыт исследователей, перечисленных выше, нам бы хотелось остановиться на процессах, происходящих у малых этносов в период нахождения в составе государства боль-

ших наций. Каким образом в этих условиях формируется институт государства малых наций? Как государственная национальная политика влияет на этот процесс? Какие институциональные механизмы способствуют изучаемому процессу? Ответ на эти вопросы возможен в результате сравнения формирования института государства у белорусского и финского народов в XIX — начале XX вв., когда обе малые нации оказались в составе Российской империи.

БЕЛАРУСЬ

Белорусские земли отошли Российской империи в ходе разделов Речи Посполитой (1772, 1793, 1795). Российское правительство осуществило ряд мер по включению данных территорий в институциональное поле страны. На Беларусь были распространены общероссийские принципы государственного управления в ходе административной реформы 1796 г. Были созданы губернии: Могилевская и Витебская, которые образовали Белорусское генерал-губернаторство; Гродненская, Виленская, Минская, вошедшие в состав Литовского генерал-губернаторства. Исполнительная власть передавалась генерал-губернаторам. Органы государственного управления функционировали по российскому образцу. Население белорусских губерний приводилось к присяге. Лицам, которые не присягнули на верность России, предлагалось в трехмесячный срок выехать за границу, продав недвижимость. В противном случае по истечении этого срока имущество попадало в казну. Магнаты и шляхта, успокоенные обещанием сохранения сословных привилегий, в своем большинстве принесли присягу и стали гражданами России.

Беларусь в составе Речи Посполитой развивала свои феодальные отношения в условиях децентрализованного государства. Крестьяне находились в полной собственности у феодалов и не могли апеллировать к государству. У феодалов Беларуси в дороссийские времена было много политических, экономических и социальных прав и поэтому они не привыкли к жесткому государственному контролю в централизованном государстве. Более того, магнаты Речи Посполитой имели собственные войска, таможни и другие государственные институты и привыкли к состоянию своего поместья в статусе «государство в государстве». В Российской империи центральная власть ограничивала права феодалов и закрепила за собой право суда и контроля за уровнем феодальной эксплуатации крестьян.

Россия не знала такой социальной категории дворянства, как «шляхта». В России обедневшие помещики теряли свои права и привилегии и становились государственными чиновниками. В Беларуси же «мелкая» шляхта, потерявшая земли и крестьян, сохраняла свой правовой статус дворянина. Правовые отличия России и Речи Посполитой были очень большими. В Речи Посполитой власть короля была слабой, а власть шляхты — сильной. Король не имел законодательных полномочий и являлся главой исполнительной власти. Шляхта Речи Посполитой имела право на конфедерации (войсковые союзы), имела право законно поднимать бунт (рокаш) против короля. В целом властные правовые отношения в Речи Посполитой можно назвать феодальным политическим плюрализмом. И вот с такими традициями шляхта попадает в условия абсолютной монархии России, где действует принцип «Царь всегда прав. Если царь неправ, смотри пункт первый».

Первоначально шляхта попробовала занять независимую позицию в отношении российской власти. Тем более, что политика Екатерины II сначала была достаточно либеральной. Шляхта сохранила основные привилегии и права. Конечно, царица ликвидировала право шляхты на конфедерации, собственное войско и частные крепости. В «Жалованной грамоте» 1775 г. Екатерина II провозгласила, что «каждое состояние (сословие) из жителей присоединенных земель вступает с самого сего дня во все оному свойственные выгоды по всему пространству империи Российской»¹.

Основная часть шляхты осталась довольна своим новым статусом и даже поднесла российской власти адрес, в котором было сказано: «Живя не в Польше, мы чувствуем себя как бы в Польше и даже лучше, чем в настоящей Польше» (*Ігнатойскі* 1991, 167). Так же осторожно российская власть первоначально относилась к католической церкви. Имущество костелов, монастырей оставалось неприкасаемым. Согласно указу Екатерины II была основана Белорусская католическая епархия. На города Беларуси распространялись принципы, изложенные Екатериной II в «Дарственной грамоте городам» 1785 г., были ликвидированы права феодалов на частные города. Данные города были выкуплены российским правительством. Они стали управляться думой, состав которой формировался путем выборов из городских сословий.

Указом Екатерины II от 23 июня 1794 г. устанавливалась «черта оседлости» для еврейского населения белорусских, литовских и частично украинских губерний. На территории «черты

¹ См.: Российское законодательство X-XX веков: В 9 т. М.: Юридическая литература, 1987. Т. 5. 25.

оседлости» евреям разрешалось проживать, заниматься ремеслом и торговлей. Не разрешалось покупать земли и заниматься земледелием. Евреи могли записываться в мещанские и купеческие сословия при условии, что будут платить налоги в двойном размере.

Как видно, вначале российские власти на присоединенных белорусских землях проводили либеральную политику, стремясь мягко снять оппозиционные настроения. Вместе с тем, было очевидно, что это временные конъюнктурные меры. В секретном указе князю Вяземскому Екатерина II писала: «Нарушать привилегии их все сразу очень непристойно было б, но и называть их чужеземными и относиться к ним на этой основе есть еще большая ошибка, и можно сказать с уверенностью, что глупость...» (Цвікевіч 1991, 30).

Такая политика царской власти продолжалась недолго. Антироссийское восстание под руководством Тадеуша Косцюшко 1794 г. выявило оппозиционность шляхты и привело к ответным мерам. Первый шаг — введение на белорусских землях землевладения российского дворянства за счет государственного фонда. Основная часть государственных земель вместе с крестьянами была роздана Екатериной II российским дворянам и чиновникам. Из 750 тыс. крепостных мужского пола, которые проживали на присоединенных землях Беларуси, 140 тыс. перешло к российским помещикам и государственным служащим. Всего на присоединенных к России территориях Беларуси с 1772 по 1796 гг. Екатерина II передала российским дворянам 150 550 душ. Павел I на протяжении 1796–1801 гг. отдал 51 помещику около 28 тыс. душ мужского пола. В итоге удельный вес российских помещиков в середине XIX в. составлял в Беларуси 1%, а площадь их землевладения — 21,7% (Козловский 1982, 99).

Следующим жестким решением, которое должно было укрепить власть российского государства, являлось ограничение прав местного дворянства. У оппозиционно настроенной шляхты стали конфисковывать поместья. В 1773–1775 гг. поместья были конфискованы у тех магнатов, которые отказались принять присягу России. Затем прошла конфискация поместий у участников восстаний 1794, 1830–1831 гг. У российского государства был шанс пойти по пути толерантного решения белорусского вопроса. В конце 1811 – начале 1812 г. группа белорусских шляхтичей (М.К. Агинский, Ф.К. Любецкий и др.) подготовила проект о возрождении Великого княжества Литовского под протекторатом России, взяв в качестве примера Великое княжество Финляндское. Но проект не нашел поддержки².

Наполеон же, наоборот, перед вторжением в Россию обещал возродить Великое княжество Литовское и Речь Посполитую, освободить крестьян от крепостного права. Шляхта встречала французские войска с восторгом. Белорусские крестьяне встали на путь партизанской войны. Низкая дисциплина, мародерство армии Наполеона, — вот причины, по которым крестьянам не нравилось пребывание войск на их территории. Но они оказались разочарованы в своих надеждах на избавление от крепостной зависимости от российских властей. В то же время многие коллаборационисты после войны были помилованы и даже не потеряли свои государственные должности.

30-е гг. XIX в. стали переломными в политике царских властей в отношении белорусских губерний. Эта политика приобретает все возрастающую жесткость. Объяснить ее можно такими причинами, как рост оппозиционных настроений и движений, консервативным режимом правления Николая I. В эти годы правительство начинает проводить мероприятия, которые получили название «разбор шляхты». Меры были направлены против мелкопоместной шляхты. Их смысл заключался в уменьшении количества привилегированного сословия путем перевода в другие сословия тех шляхтичей, которые не имели документов о шляхетстве. Проверка шляхетства началась еще в 1772 г., но до 1830–1831 гг. велась медленно и либерально. Антироссийское шляхетское восстание подтолкнуло царскую администрацию к решительным действиям. В соответствии с указами 1831, 1847, 1857 гг. лица, которые не доказали документами своего шляхетского статуса, лишались дворянства, права владеть поместьями. В результате неграмотные бедные шляхтичи лишились своего дворянского статуса. Российское государство превратило их в слой «однодворцев» в деревне и «горожан» в городах.

В 1832 г. был закрыт Виленский университет как очаг сепаратизма и свободомыслия. Указами 11 мая и 11 июня 1832 г. польский язык в судебных делах был заменен на русский. В 1840 г. был издан указ об отмене Статута Великого княжества Литовского. Российское законодательство распространялось на всю территорию Беларуси. Делопроизводство должно было вестись на русском языке. Всем государственным учреждениям давались русские названия. В местные административные органы стали назначаться преимущественно российские чиновники. В 1839 г. было проведено объединение униатской церкви с православной. В начале 40-х гг. царское правительство запретило духовенству (как католическому, так и православ-

² См.: Нарысы гісторыі Беларусі: ў 2 ч. Минск: «Беларусь», 1994. 45.

ному) владеть землей и крестьянами³. Эти меры значительно ослабили влияние католической церкви в Беларуси. Безусловно, повлияли они и на языковую ситуацию в белорусском обществе. Образовательная программа 1860–1862 гг. позволяла употреблять белорусский язык в начальной школе. В противовес полонизации белорусской культуры власти стали благосклонно относиться к тем деятелям культуры, которые переходили с польского языка на белорусский. Именно во второй половине XIX в. происходит подъем белорусской литературы, и формируется новый литературный белорусский язык.

ФИНЛЯНДИЯ

Летом 1808 г. российский император Александр I объявил об окончательном завоевании Финляндии. Во многих частях страны финские крестьяне продолжали партизанскую войну из страха стать крепостными и инерции подданных традиций. Среди представителей высших и средних сословий пророссийские настроения распространялись значительно быстрее, особенно после обнародования подписанного императором в июне 1808 г. манифеста, в котором он обещал населению не только сохранить унаследованные от шведов законы, но также оказать стране экономическую поддержку. В конце осени 1808 г. к императору в Санкт-Петербург отправилась финская депутация. Депутаты просили созвать в стране сейм, в ходе работы которого сословия объявили бы императора новым правителем Финляндии. Александр приказал созвать сейм, одновременно назначив бывшего шведского офицера Г.М. Спренгтпортена первым генерал-губернатором Финляндии. Спренгтпортен активно проповедовал присоединение Финляндии к России в качестве автономного великого княжества, по образцам североамериканских и голландских федераций. Двадцать девятого марта 1809 г. император открыл Боргоский сейм, и этот день стал днем рождения новой нации (*Мейландер* 2008, 78).

В стране было создано собственное центральное управление, которое было перенесено в новую столицу — Гельсингфорс. Общественные реформы и национальное движение во многом основывались на культурных традициях, сложившихся в эпоху шведского владычества. Тем временем российская администрация зорко следила за общественностью Финляндии, немедленно вмешиваясь, если проявление национальных чувств принимало политическую окраску. Основанием считалось подозрение, что эти чувства коренились в сепаратизме и в ностальгическом стремлении вновь присоединиться к Швеции.

Боргоский сейм 1809 г. осуществил надежды как новых властителей Финляндии, так и ее сословий. На сейме Александр I впервые выступил под высшим титулом завоеванной им страны — титулом великого князя, — торжественно приняв почести и присягу от всех четырех сословий и ответив им заверением в своей благонамеренности как правителя. Стороны подтверждали свою готовность соблюдать существующие законы и государственный порядок, что для Финляндии означало прежде всего сохранение лютеранской веры, шведской модели судопроизводства и особых сословных привилегий.

Император, вместе со своим главным советником графом М.М. Сперанским, не видел причины разрушать шведские общественные структуры в завоеванной Финляндии. Для Финляндии возникла уникальная возможность сделаться государством в государстве. Целью императора было создание финского управления, которое было бы неразрывно связано с Россией, но из-за некоторых, частично случайных факторов дело остановилось на административном решении, которое имело скорее противоположный эффект. Спренгтпортен, после своего назначения на пост генерал-губернатора Финляндии в декабре 1808 г., разработал предложение о создании финского Правительственного совета, который бы полностью подчинялся лицу, занимавшему его собственную должность. Однако Спренгтпортен вызывал всеобщую неприязнь как бывший перебежчик. Летом 1809 г. его сменил на этом посту генерал М.Б. Барклай де Толли, в недавнем прошлом руководивший завоеванием Финляндии. Ранее Барклай де Толли однозначно выступал против особого финского Правительственного совета, но как генерал-губернатор он осознал, что в управлении страной такой совет мог бы играть благоприятную роль. Для финского Правительственного совета был создан особый устав. Он был утвержден императором в августе 1809 г. В уставе упоминались два административных решения, передававшие власть от генерал-губернатора Правительственному совету, который в 1816 г. был переименован в Императорский сенат Финляндии. Еще в 1808 г. Сперанскому было поручено докладывать императору о состоянии дел в Финляндии в обход генерал-губернатора, и министр позаботился о том, чтобы такой порядок был закреплен в уставе. Свобода генерал-губернатора была ограничена также другими средствами. По уставу он являлся председателем Сената, состоявшего

³ См.: Нарысы гісторыі Беларусі: Ў 2 ч. (1994) Минск: «Беларусь», 1994. ч. 1. 123.

из двух отделений — департамента юстиции и департамента экономики. Однако Сперанский проследил, чтобы генерал-губернатор не имел права голоса в гражданских делах, которых у администрации страны было более чем достаточно. Поэтому на практике в компетенции генерал-губернатора оказался лишь контроль над вооруженными силами Великого княжества. Впрочем, генерал-губернатор обладал правом снабжать предложения Сената своим письменным заключением, из-за чего в дальнейшем государь, принимая решение, зачастую предпочитал руководствоваться предложениями генерал-губернатора. В 1812 г. такое разделение труда еще более закрепилось особым предписанием о должности генерал-губернатора (*Юссила, Хентилья и Невакиви* 1998, 22). При этом возникла двойственность: в генерал-губернаторской канцелярии преобладали русскоязычные чиновники из «российской» Финляндии, в то время как члены Сената набирались из среды не владевших русским языком чиновников, происходивших из «шведской» Финляндии. Конечной целью было создание в Финляндии новой русскоязычной элиты, но эти попытки не удались.

Финляндия была единственной, кроме Польши, частью державы, о делах которой монарху докладывал особый государственный секретарь. Таким образом, учреждение должности государственного секретаря в 1811 г. во многом способствовало тому, что управление Великого княжества уже на ранней стадии получило особую форму. Страна мало-помалу стала развиваться от провинции к государству. Отделение от Швеции имело для Финляндии ряд преимуществ. Вначале финское население выказывало решительное неприятие разрыва со Швецией, причем вооруженное сопротивление крестьянства продолжалось и после того, как война была окончательно проиграна. Однако настроения стали меняться по мере того, как новые власти демонстрировали признаки доброй воли в вопросе сохранения общественного статус-кво.

С целью усиления контроля над управленческой элитой финским чиновникам было существенно повышено жалованье, а для студентов и других представителей общественного сектора введена особая форменная одежда. Впрочем, в одном важном деле унификация не сработала. В 1812 г. новые правители приняли предписание о публичном экзамене на знание русского языка для всех будущих чиновников начиная с 1818 г. Однако, когда подошло время, студенты выступили со столь бурными протестами против экзамена, что власти решили отложить эту реформу в долгий ящик. Вместо русского языка в должностной переписке с петербургской администрацией стали использоваться французский или немецкий. В дальнейшем языковой барьер стал основным препятствием для попыток интеграции, но в остальном служащие Финляндии отличались необыкновенной лояльностью.

Это было обусловлено не только повышением жалованья чиновникам, возрастанiem их престижа и введением красивой форменной одежды. Финляндия, в отличие от Польши, не имела своих традиций государственности, а получила их через присоединение к России. Финская управленческая верхушка понимала и принимала свою зависимость от императорской власти, уже на раннем этапе выработав кодекс поведения, в соответствии с которым финские служащие, стараясь избегать конфликтов с российскими властями, заранее предвидели реакцию государя, чтобы сохранить определенную свободу во внутренних делах страны. Верноподданность финнов объяснялась также тем, что большинство представителей сословий одновременно являлись высшими чиновниками и офицерами. В отличие от элиты других областей Восточной Европы они не владели обширными землями. Кроме чиновников, в Финляндии не было социальных слоев, которые могли бы бороться за власть, и потому финская общественная верхушка во многом отождествляла себя с государством и с национальной идеологией.

Имелись также и идеологические причины, для того чтобы повиноваться императорской власти. После войны с Наполеоном российская администрация усилила контроль за населением империи, прежде всего за учащейся молодежью, опасаясь, что та окажется особенно восприимчивой к революционным идеям. Был запрещен ввоз политической литературы, ужесточилась предварительная цензура иностранных газет. Порядок в Финляндии поддерживали в первую очередь русские военные силы, которые по окончании войны с Наполеоном получили здесь свой собственный штаб под командованием генерал-губернатора. После присоединения к России была ликвидирована поселенная военная система шведской эпохи, а обязанность крестьян содержать солдат сменилась налогами. Это препятствовало возникновению в Финляндии сепаратистских сил и одновременно население убеждалось, что ему не придется воевать против своего прежнего отечества. Военные традиции дворянских родов Финляндии получили широкое продолжение в российскую эпоху благодаря созданию во Фридрихсгаме в 1819 г. Финского кадетского корпуса. В Кадетском корпусе воспитывалась большая часть молодых финских дворян, общей численностью около 3 тыс., которые становились офицерами императорской

армии и вплоть до 1917 г. служили в различных частях огромного государства. В общей сложности около 4 тыс. финнов сделали офицерскую карьеру в российских войсках, причем почти 300 из них дослужились до генеральского или адмиральского чинов (*Мейнандер* 2008, 87–88). Многие офицеры после выхода в отставку занимали в Финляндии высокие гражданские должности. Именно российский генерал Маннергейм стал той личностью, которая привела финнов к собственной государственности.

На Боргоском сейме 1809 г. император Александр объявил, что Великое княжество освобождается от обязанности переводить налоговые сборы в общую государственную казну. В Финляндии это решение было принято с большой признательностью. Благодаря ему все общественные средства отныне могли использоваться для внутренних нужд. Финляндия, впрочем, участвовала в некоторых российских государственных займах, а в начале XX в. она подверглась определенному налогообложению. Российская администрация определяла таможенную, денежную и экспортную политику Великого княжества. Внутренними финансами Финляндии управлял весьма независимый экономический департамент Сената. Его председатель был в реальности неофициальным премьер-министром страны, поскольку одновременно являлся вице-председателем Сената. Другим важным учреждением был Банк Финляндии, основанный по высочайшему повелению в 1812 г. с целью ввода в обращение рубля, а также для ликвидации финско-шведских кредитов. До конца 50-х гг. XIX в. в экономической политике Сената господствовала идеология меркантилизма — наследие шведских времен. В первые десятилетия государственные финансы расходовались в основном на развитие земледелия, но в 30-х гг. XIX в. начались более крупные реформы под руководством Ларса Габриэля фон Хаартмана (*Мейнандер* 2008, 90). Их целью было ослабить экономическую зависимость Финляндии от Швеции, увеличить доходы государства для обеспечения возможности для систематических инвестиций, отдавая предпочтение промышленным отраслям.

Торговля Финляндии со Швецией продолжалась в большом масштабе и после отделения Финляндии в 1809 г. Одоблив восьмилетний беспопытный переходный период в финско-шведской торговле, Россия и в дальнейшем позволяла сторонам пользоваться внутренними таможенными льготами. Поэтому Стокгольм долго оставался выгодным рынком для крестьянства Юго-Западной Финляндии, а импорт шведской руды и некоторых потребительских товаров продолжался, как прежде. Однако низкие пошлины ухудшали конкурентоспособность финской промышленности, одновременно приводя к значительным потерям таможенных доходов. Поэтому в 1834–1844 гг. при поддержке России была проведена стандартизация уровня финско-шведских таможенных пошлин, что дало финскому государству весомую прибавку в казне. Тогда же была окончательно ликвидирована система двух валют, сохранявшаяся из-за интенсивного характера торговли на Балтийском море. Еще в конце 30-х гг. XIX в. риксдалер был в Финляндии более распространенной валютой, чем рубль. Денежная реформа состояла во введении в 30-х гг. XIX в. серебряного денежного стандарта. В Южной Финляндии обмен риксдалеров на серебряные рубли закончился к осени 1843 г., а в северных областях страны реформа продолжалась до 1850 г. (*Мейнандер* 2008, 91). Денежная реформа заметно улучшила возможности Сената проводить национальную финансовую и валютную политику. Возросшие таможенные доходы обеспечили Банку Финляндии ресурсы для существенного расширения кредитования. Одновременно государство интенсифицировало капиталовложения в строительство дорог и каналов. Энергичная государственная инициатива уравнивала нехватку частного капитала.

Культура финской деревни характеризовался как преемственностью традиций, так и переменами. Преемственность обеспечивалась лютеранской церковью, местными обычаями и шведской управленческой культурой. Присоединение к России вызвало много явных изменений в жизни общества. Вопрос в том, считали ли тогдашние жители страны эти перемены выражением финского национального духа. Лозунг «Мы больше не шведы — русскими стать не хотим, давайте же будем финнами» выразил в 1811 г. первый секретарь Великого княжества Финляндского Г.М. Армфельт, после того как услышал предложение императора Александра завоеванному населению отныне стать финнами. Государь подразумевал, что не следует жить в прошлом, и, по мнению Армфельта, долгом финнов было осуществлять желание императора (*Мейнандер* 2008, 93). Позиция императора была политической и никакого отношения к языковой ситуации в Финляндии не имела. Тем не менее, после присоединения страны к России финскому языку стало уделяться особое внимание. Отделение от Швеции и превращение Великого княжества в административную единицу Российской империи привели к тому, что финский язык впервые стал языком большинства.

СРАВНЕНИЯ И ВЫВОДЫ

Сравним исходные позиции изучаемых малых наций конца XVIII—начала XIX в. Белорусы не имеют государственности, которую потеряли в 1569 г. Элита (шляхта) говорит и думает на польском языке. Элита не готова проявлять лояльность к российским властям, даже при условии наличия сословных привилегий и сохранения привычных социальных и экономических институтов. Крестьяне находятся в крепостной зависимости и говорят на белорусском языке. Финны не имеют и никогда не имели государственности. Элита говорит и думает на шведском языке. Элита готова проявлять лояльность к российским властям при условии создания сословных привилегий и сохранения привычных социальных и экономических институтов. Крестьяне лично свободны и говорят на финском языке.

Теперь посмотрим на итоговый результат развития в начале XXI в. Беларусь является суверенным государством. Элита говорит и думает на русском языке (частично на белорусском). Силловые институты государства ориентированы на союз с Россией. Экономические и социальные институты подобны российским, и ориентированы на экспортно-импортные и социально-культурные связи с Россией и другими странами мира. Финляндия — суверенная страна. Элита говорит и думает по-фински (частично на английском и шведском). Силловые структуры ориентированы на союз с НАТО. Экономические и социальные институты подобны западноевропейским и ориентированы на экспортно-импортные и социально-культурные связи со всеми странами мира, в том числе с Россией.

Безусловно, Российская империя явилась тем инкубатором, в котором вызрели белорусская и финляндская государственность. Условия формирования института государства у белорусской и финской нации значительно отличались. Идеальные условия сложились для рождения государственных структур в Финляндии. Достаточно самостоятельный сенат; Правительственный совет; государственный секретарь, напрямую контактирующий с императором; почти независимый национальный банк. Идеологические институты Российской империи внедрялись в Финляндии толерантно. Православная церковь строила храмы, но не посягала на протестантские традиции финнов. Русский язык предлагался в качестве официального, но в случае протестов не навязывался.

Белорусы попали в гораздо более сложную ситуацию. Губернский статус белорусских земель не предполагал никаких предпосылок для возрождения института государства. Генерал-губернатор жестко подавлял все попытки шляхты возродить государственность. Влияние католической и униатской церкви было резко ослаблено. До середины XIX в. шляхта в ходе восстаний стремилась возродить Речь Посполитую. Белорусские крестьяне эту идею не поддерживали, участвуя в восстаниях с целью избавления от крепостного права. Важную инкубационную функцию сыграла школьная реформа и языковая политика российского правительства во второй половине XIX—начале XX в. Были созданы благоприятные условия для развития народного образования, белорусского театра, для творчества писателей и деятельности издателей белорусской литературы. Шляхта, переходя с польского языка на белорусский, перестала ассоциировать возрождение государственности с восстановлением Речи Посполитой. Появляются движения и партии, которые выдвигают идеи о белорусском национальном государстве. Комфортные инкубационные условия для реализации этой идеи создаются после революции 1905 г.

Сравнительный анализ позволяет выявить механизмы создания института государства малых этносов. Их можно разделить на три типа: идеальный, оптимальный, терпимый.

Идеальный (финляндский) механизм. Ситуация «государство в государстве», наличие самостоятельного парламента, правительства, национального банка. Большое государство отвечает за безопасность внешних границ малого и почти не вмешивается во внутреннюю политику. Культура «большой» нации не навязывается. Элита малой нации вырабатывает кодекс поведения, в соответствии с которым избегает конфликтов с центральными властями.

Оптимальный (советский) механизм. Ситуация автономии. Малая нация имеет собственное правительство, парламент, но большинство вопросов внутренней и внешней политики решает центральное правительство. Культура малой нации развивается параллельно культуре большой (доминирующей). Элита малой нации имеет преимущественное право на занятие руководящих постов.

Терпимый (белорусский) механизм. Ситуация конфликта. Все вопросы внешней и внутренней политики решает правительство «большой» нации. Сепаратизм жестко подавляется.

Культура «большой» нации доминирует. Правительство не препятствует развитию культуры малой нации и формированию ее экономической и интеллектуальной элиты.

Идеальный механизм создания института государства малых этносов действует тогда, когда со стороны большой нации по объективным и субъективным причинам существует добрая воля, а со стороны малой нации доминирует полная лояльность. Так было в отношениях Российской империи и Финляндии. Нечто подобное мы наблюдаем в наши дни в отношениях между Российской Федерацией и Татарстаном.

Оптимальный механизм применялся в СССР. Национальная политика, выработанная В. Лениным и И. Сталиным, предполагала «право наций на самоопределение». Республики Советского Союза имели достаточную автономию и продуктивно функционирующие институты законодательной и исполнительной власти. Была сформирована национальная управленческая, военная, интеллектуальная элита. Это позволило союзным республикам в ходе распада СССР достаточно легко достигнуть суверенитета.

Механизм, который назван в статье «терпимым», тоже способствует созданию института государства малых этносов. Но это самый худший вариант. Он постоянно провоцирует конфликты и мешает развитию, как малой нации, так и большой. Политические репрессии, навязывание чуждых институтов, культурная экспансия со стороны большой нации провоцирует ответную реакцию со стороны малой.

Если посмотреть на историю России XIX–начала XX в., то национальная политика царского правительства привела к тому, что белорусский шляхтич Игнатий Гриневицкий убил царя-реформатора Александра II. В Минске прошел первый учредительный съезд Российской социал-демократической рабочей партии, лидер которой Владимир Ленин развалил Российскую империю. Белорусский шляхтич Феликс Дзержинский создал карательную машину ВЧК, истребившую большую часть русского дворянства. Евреи из «черты оседлости» стали активистами революционного движения России, разрушившего большинство институтов российского общества в 1917 г. Всего этого не было бы, если бы на территории белорусских губерний царское правительство применяло бы в своей политике «идеальный» или «оптимальный» институциональные механизмы.

Рано или поздно малые этносы Российской Федерации создадут свой институт государства и получат суверенитет. Современное российское правительство, декларируя тезис «Единой России» должно учитывать инкубационную специфику своего государства. Используя идеальный и оптимальный механизмы в своей национальной политике, правительство получает бесконфликтное настоящее и будущее. Применяя терпимый механизм (1993 г., Чечня) русская нация обрекает себя на перманентные проблемы с соседними малыми нациями.

ЛИТЕРАТУРА

- Ігнатоўскі У.М.* (1991). Кароткі нарыс гісторыі Беларусі. Минск: Беларусь.
- Козловский П.Г.* (1982). Землевладение и землепользование в Белоруссии в конце XVIII–первой половине XIX вв. Минск: Наука и техника.
- Мейландер Х.* (2008). История Финляндии. Линии, структуры, переломные моменты. М.: Весь мир.
- Нарысы гісторыі Беларусі: Ў 2 ч. Минск: Беларусь, 1994.
- Нуреев Р.М. и Латов Ю.В.* (2009). Россия и Европа: эффект колеи (опыт институционального анализа истории экономического развития). Калининград: Изд-во Российского государственного университета им. И. Канта.
- Российское законодательство X–XX веков: В 9 т. М.: Юридическая литература, 1987.
- Цвікевіч А.* (1991). Западно-руссизм // *Спадчына*, № 2.
- Юссилла О., Хенттиля С. и Невакиви Ю.* (1998). Политическая история Финляндии 1809–1995. М.: Весь мир.
- Bendix, R.* (1978). *Kings or People: Power and the Mandate to Rule*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Lang, J.* (1975). *Conquest and Commerce: Spain and England in the Americas*. New-York: Academic Press.
- Moore, B.* (1966). *Social Origins of Dictatorship and Democracy*. Boston: Beacon Press.
- Skocpol, Th.* (1979). *States and Social Revolutions*. New York: Cambridge Univ. Press.
- Tilly, Ch.* (1984). *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. New York: Russell Sage Foundation.

КЛИО БЕРЕТ КАЛЬКУЛЯТОР (клиометрические case-study к институциональной экономической истории российской цивилизации)

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

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

«Журнал институциональных исследований» начинает публикацию материалов из готовящейся к печати книги Р.М. Нуреева и Ю.В. Латова «Очерки по институциональной экономической истории российской цивилизации». В статье представлены некоторые из клиометрических материалов, подготовленные Ю.В. Латовым для этой книги.

Ключевые слова: новая экономическая история; клиометрия; институциональная экономика; экономическая история.

Journal of Institutional Studies begins publication of material from the forthcoming book: R.M. Nureyev, Yu.V. Latov "Essays for Institutional Economic History of The Russian Civilization". The first article presents some of the cliometric materials prepared by Yu.V. Latov for this book.

Keywords: new economic history; cliometrics; institutional economics; economic history.

Коды классификатора JEL: B11, C51, N01, N10, N33, N44, N53.

В советскую эпоху отечественная историческая наука страдала от гипертрофированного «экономизма», когда при изучении любых эпох и любых событий на передний план выдвигались канонические «производительные силы» и основанные на них «производственные отношения». Неизбежной реакцией на это явился сознательный «контрэкономизм» творчески мыслящих историков «позднего» СССР и постсоветской России (как например, у А.Я. Гуревича). С 1990-х гг. доминирующим направлением стало изучение ментальной/культурной истории в духе школы «Анналов», «казусов» в то время, как «надоевшие» вопросы истории хозяйственной жизни общества оказались оттеснены на периферию внимания ученых. Такая кардинальная перемена в соотношении «базиса» (экономики) и «надстройки» (культуры) обосновывалась тем, что доминирование материальных интересов — это то ли специфика исключительно капиталистической цивилизации, то ли вообще злокозненная марксистская выдумка.

В XXI в. по мере того, как стремление российских обществоведов избавиться от всего советского уходило в прошлое, их отношение к экономической истории становилось более уравновешенным. Этому способствовало и то, что зарубежная историческая наука, на которую стремятся теперь равняться российские историки, вовсе не считает анализ эволюции хозяйственной жизни чем-то второстепенным. Напротив, с 1960-х гг. за рубежом наблюдается своего рода ренессанс историко-экономической науки¹.

С одной стороны, бурно развивается «новая экономическая история», представители которой (например, лауреаты Нобелевской премии по экономике Р. Фогель и Д. Норт) работают с историческими базами данных во всеоружии методов современного «экономикаса». В постсоветской России это направление пока заметного развития не получило, поскольку профессиональные историки, как правило, не слишком владеют экономико-математической методологией², а профессиональные экономисты редко увлекаются историей³.

¹ Обзор развития историко-экономической науки в последние десятилетия см., например: Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2007). Институционализм в новой экономической истории // Институциональная экономика: Учебник. Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005; М.: РЭА.

² Некоторым исключением является основанная И.Д. Ковальченко советская/российская научная школа клиометрики (исторической информатики). Однако она во многом отличается от западной «новой экономической истории»: зарубежные экономисты-историки активно используют теоретический аппарат экономической теории, в то время как отечественные клиометрики делают акцент на математические методы обработки баз данных, ориентируясь не на экономическую теорию, а, скорее, на статистическую науку.

³ Можно, правда, вспомнить книги ведущих российских экономистов-либералов — Г.Х. Попова и, особенно, Е.Т. Гайдара, посвященные именно экономической истории России. Однако их работы ближе к научной публицистике

С другой стороны, за рубежом активно развиваются несколько научных направлений, которые с большой долей условности объединяют под названием «историческая макросоциология» (как противоположность «исторической микросоциологии» — истории ментальности). Речь идет об исследовании самых различных социально-экономических процессов: колебаний численности населения (*Р. Пирл*), изменений климата (*Э. Ле Руа Ладюри*), развития методов военного соперничества (*У. Мак-Нил*, *Ч. Тилли*), изменения поведения правящих элит (*Н. Элиас*), развития мирохозяйственных отношений (*И. Валлерстайн*) и т.д. Объединяющим моментом этих исследований является общая установка на комплексность анализа развития общества как целостной системы. Вульгарно-материалистическое представление, будто материальные интересы непосредственно определяют развитие всех других сфер жизни, осталось в прошлом. Современные историки стремятся понять сложную диалектику прямых и обратных связей, объективных обстоятельств «правил игры» и субъективного выбора «игроков», который часто ведет к изменению исходных правил. Этот экономико-социологический подход ближе к марксистской историографии, чем экономико-математический анализ «новой экономической истории». В современной отечественной историографии он востребован гораздо сильнее. Именно в этой традиции выполнены, например, известные труды Л.В. Милова и Б.Н. Миронова — авторов наиболее новаторских концепций социально-экономической истории России⁴. Если Л.В. Миллов рассматривал зависимость хозяйственного развития России от природно-климатической среды (Миллов 2006), то Б.Н. Миронов в последние годы уделяет основное внимание исторической антропологии — изучению динамики физиологических характеристик людей, которая рассматривается как индикатор хозяйственного развития (Миронов 2010). В последние годы широкую известность приобретают труды С.А. Нефедова, в которых развитие добуржуазных и даже капиталистических обществ рассматривается как результат воздействия трех факторов — демографической динамики, совершенствования вооружения и влияния извне (Нефедов 2008; 2010; 2011).

У обоих направлений — и у «новой экономической истории», и у исторической макросоциологии — есть один существенный недостаток: они концентрируются на изучении событий нового и новейшего времени, т.е. последних двух-трех (максимум четырех) столетий истории. Это во многом объясняется состоянием источниковедческой базы. Социально-экономическая история по определению построена на изучении массовых явлений (норм, а не казусов), поэтому там, где нет привычных баз данных, современный историк-экономист, казалось бы, теряет почву под ногами. На самом деле эта почва есть, и она находится именно под ногами — в той почве (точнее, культурном слое), которую раскапывают археологи. Однако пока соединение анализа археологических материалов с современными научными подходами остается скорее исследовательской задачей, чем устоявшейся методологией. В результате «прорывы» в изучении средневековой истории России связаны пока в основном с историей ментальности — можно вспомнить, в частности, работы И.Н. Данилевского, открывшего иносказательный подтекст наших древних летописей, которые, по его мнению, категорически нельзя уподоблять прямому «репортажу» с места событий (Данилевский 2001; Юрганов 1998).

В нашей монографии мы намереваемся показать позитивные возможности соединения институционального подхода к экономической истории России с методами историко-математического моделирования. Ниже в форме очерков даны некоторые case-study, демонстрирующие позитивные возможности такого синтеза. Эти примеры подобраны так, чтобы они не только «покрывали» все основные периоды истории России, но и демонстрировали возможности применения разных экономико-математических методов.

1. МОДЕЛИРОВАНИЕ ДРЕВНЕРУССКОЙ «НАЦИОНАЛИЗАЦИИ» ПО ЗАКОНУ О «СМЕРДЬЕЙ ЗАДНИЦЕ»

В составленной во второй половине XII в. Пространной редакции «Русской правды», первого свода правовых норм русской цивилизации, была 85-я статья с несколько «пи-

(причем с очень высоким уровнем идеологической ангажированности), чем к собственно научному исследованию. См., например: (Попов 1989; 2008; Гайдар 2005).

⁴ Самой важной работой постсоветской историко-экономической науки по праву считается двухтомник Б.Н. Миронова, посвященный проблеме модернизации императорской России. Оба этих историка широко известны также с советских времен и своими трудами по клиометрике (историко-математическому анализу), в которых соединялись элементы методов «новой экономической истории» и исторической макросоциологии.

кантной» формулировкой: «Аще смерд умереть, то задницу князю; аще будуть дщери у него дома, то даяти часть на не; аще будуть за мужем, не даяти части им». Комичное для современного россиянина выражение «задница» обозначало во времена Киевской Руси наследуемое имущество. Что касается содержания термина «смерд», то есть мнение, что в Киевской Руси так называли лично свободных крестьян, владевших обрабатываемой ими землей как аллодом, на праве частной собственности. Следовательно, введение 85-й статьи означало, что в каждом поколении какая-то часть крестьянских аллодов отходит государству в лице князя, который мог посадить на освободившиеся земли других крестьян, но уже не свободных, а лично зависимых от князя.

Белорусский историк Вячеслав Леонидович Носевич, один из ведущих современных белорусских историков-экономистов⁵, провел почти 20 лет назад клиометрическое исследование, направленное на выяснение того, с какой скоростью могло происходить «окняжение» крестьянских наделов при помощи 85-й статьи «Русской правды» (Носевич 1993, 39–43). «Если пренебречь сравнительно немногочисленными случаями, когда часть выморочного надела доставалась незамужним дочерям, — писал В.Л. Носевич, — ответ сводится к чисто математической проблеме — определению вероятности того, что смерд-владелец не оставит после себя сыновей». Для отдельного индивида эта вероятность рассчитывается по формуле биномиального распределения:

$$P(x) = \frac{n! P^x (1-p)^{(n-x)}}{x! (n-x)!}$$

где $P(x)$ — вероятность оставить x потомков ($x = 0, 1 \dots n$),

n — максимально возможное число сыновей,

p — вероятность выживания одного потомка, равная k/n ,

k — коэффициент ожидаемого естественного прироста за поколение.

Камнем преткновения стало определение коэффициента k , так как для каждой семьи в каждом поколении этот показатель индивидуален, поскольку зависит от наличия в ее распоряжении жизненных ресурсов (в первую очередь земли). Если крестьянская семья испытывает земельный голод, то и k , и n будут ниже, напротив, при обильном количестве земли в крестьянской семье будет много сыновей.

В.Л. Носевич решил, что «наиболее оптимальный способ решения такой задачи — метод компьютерного моделирования. Можно смоделировать условия, в которых семьи будут размножаться в конкретных ячейках-наделах, а количество потомков у каждой из них будет определяться на основе населенности надела с помощью генератора случайных чисел. Для достаточно большого числа семей суммарный итог будет соответствовать усредненной вероятности интересующего нас события».

В модели В.Л. Носевича рассматривалась «история» 900 наделов (от освоения новых земель модель абстрагировалась, равно как и от влияния каких-либо иных внешних факторов). «Каждый из них мог принадлежать одной или нескольким малым семьям (родители с детьми, в среднем 5 человек на семью). Ожидаемый коэффициент прироста зависел от количества семей на наделе: если оно было равно 1, то прирост был максимальным, если 2 — он снижался вдвое. При 3-х семьях на наделе ожидаемый прирост становился нулевым, при 4-х и более — отрицательным (количество детей было меньшим, чем количество родителей). Максимальный коэффициент был подобран таким образом, чтобы обеспечить стабильность общей численности моделируемой популяции, и составлял 1,4% за поколение». Когда надел оказывался перенаселенным (2 и более семьи), то за поколение одна семья могла отселиться на соседний участок, если только он был пустым или заселенным единственной семьей. Максимальное количество детей в крестьянской семье В.Л. Носевич принял равным 8.

Прежде чем проигрывать на этой модели последствия введения 85-й статьи, В. Носевич «заселил» все 900 наделов; затем на протяжении 10 поколений их обитатели свободно размножались и расселялись, чтобы структура расселения приобрела случайный характер. «Полученная картина неплохо соответствовала реальному распределению семей по наделам, каким оно представляется по данным средневековых инвентарей (около 7 человек на «дым»). Из 900

⁵ Наиболее известной его работой является монография: Носевич В.Л. Традиционная белорусская деревня в европейской перспективе. Минск: Тэхналогія, 2004.

моделируемых наделов порядка 25–30% постоянно оказывались незаселенными (пустошами), на каждый из оставшихся приходилось в разных поколениях от 1,2 до 1,75 малых семей (т.е. от 6 до 8 человек), в наиболее усредненном случае — 1,4 семья (7 человек)». И вот теперь с 11-го поколения, когда на 643 наделах трудилось 928 семей, В.Л. Носевич начинал следить за последствиями применения 85-й статьи «Русской правды».

Таблица 1

Результаты имитационной модели крестьянского землевладения В.Л. Носевича

Поколения	Доля вымерших фамилий	Доля наделов, на которых ни разу не прервалась цепочка наследственной преемственности
1-е (11-е от «заселения»)	18,82%	
6-е (16-е от «заселения»)	67,5 %	9,94% от обитаемых в тот момент 661 наделов или 10,1 % от 643 исходных
12-е (22-е от «заселения»)	21,31%	Около 1%

Типичное поведение модели В.Л. Носевича можно описать при помощи табл. 1.

Таким образом, согласно сделанным в модели В.Л. Носевича допущениям, в разряд княжеской собственности за 6 поколений действия 85-й статьи «Русской правды» (поскольку время жизни одного поколения составляет лет 25–30, то речь идет о 150–180 годах, т.е. примерно к 1300 г.) должно было перейти до 90% крестьянских аллодов. За 12 поколений (к концу XV в.) эта доля должна была возрасти до 99%.

В.Л. Носевич, используя терминологию концепции «феодализм на Руси», делает вывод: введение в действие 85-й статьи «Русской правды» «само по себе было достаточным условием для практически полной феодализации за определенный отрезок времени (порядка нескольких веков)». Может, правда, возникнуть вопрос: не проявляется ли в «Русской правде» стремление княжеской власти к захвату выморочного имущества *всех* подданных — не только крестьян, но и бояр? Однако интерпретация В.Л. Носевича для эпохи Киевской Руси, пожалуй, имеет основания, поскольку в той же «Русской правде» была статья 86-я «О заднице боярской и о дружине»: «Аже в боярехъ любо в дружине, то за князя задница не вдетъ, но оже не будетъ сыновъ, а дщери возмуть». Таким образом, выморочное имущество боярина или дружинника отходило только его потомкам — все равно, сыновьям или дочерям. Следовательно, если древнерусский князь жаловал боярину или дружиннику земли, то они должны были навсегда остаться частновладельческими. Зато земли крестьян постепенно должны были переходить в руки князя, который затем мог раздавать их своим боярам и превращать земли свободных крестьян в феодально-зависимые.

Модель В.Л. Носевича можно использовать также для оценки ожидаемых последствий одной из реформ Ивана IV Грозного, который в 1562 г. издал указ о конфискации выморочных вотчин. В результате бояре Московского царства оказались в той же ситуации, как и смерды Киевской Руси: их земли должны были с течением времени «перетекать» в руки царя. Более того, «национализация» вотчин могла пойти еще быстрее, поскольку самодержавный правитель Московии, свободно распоряжаясь жизнью и смертью своих бояр, имел право насильно заточить попавшего в опалу боярина в монастырь, запретить ему жениться, да и просто убить (что Иван Грозный регулярно и делал). Поэтому, если бы этот указ последовательно проводился, то «раз-вотчинивание» можно было бы в основном завершить примерно за 2–3 поколения — менее чем за столетие. К счастью для московских бояр, смерть Ивана Грозного остановила «национализацию» вотчин, а после Смуты начала XVII в. московские цари вообще отказались от «грозных» мер в отношении дворянства.

2. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРЕХОДА ОТ ПОДСЕЧНО-ОГНЕВОГО К ПАШЕННОМУ ЗЕМЛЕДЕЛИЮ В РОССИИ XV В.

Описание тягот и рисков, связанных с трудом русского крестьянина доиндустриальной эпохи, возможно, страдает от «опрокидывания в прошлое» реалий нового времени. Ведь ин-

формация о низкой и неустойчивой урожайности (которую приводит, например, Л.В. Милов) относится к пашенному земледелию, которым, по некоторым данным, до конца XV в. занималась довольно небольшая часть населения. Так, в Северо-Западной Руси она составляла примерно 10%. Основная же часть, около 90%, жила в малых лесных деревнях (обычно не более 4-х дворов), занимаясь подсечно-огневым земледелием. Эта агротехнология довольно примитивна, она предполагает частое (через 3–4 года) перемещение с одного лесного участка на другой. Однако дошедшие данные свидетельствуют, как указывает Э.С. Кульпин, что она обеспечивала сказочные урожаи порядка сам-30–75, более чем выигрышные на фоне урожаев на пашне примерно сам-3–5 (Кульпин 1995, 88–98). Пока крестьянские семьи кочевали по лесу небольшими группами, выжигая под пашню новые участки, их трудно было «достать» как татарским грабителям, так и княжеским боярам. Не было и зависимости от общины, как не было необходимости в самой общине.

Что же заставило русских крестьян отказаться от этого поистине райского образа жизни, напоминающего атмосферой максимальной раскрепощенности личности американский фронт Дикого Запада?

Для объяснения «изгнания из рая» следует вспомнить предложенную Д. Нортом и Р. Томасом интерпретацию неолитической революции (North and Thomas 1973).

В первобытном обществе господствовала общая собственность, при которой доступ к редким ресурсам (охотничьим угодьям, местам рыбной ловли) был открыт всем без исключения. Это означает, что существует общее право на использование ресурсов до захвата и индивидуальное право на их использование после захвата. В результате каждый заинтересован в хищническом потреблении ресурсов общего доступа «здесь и сейчас», без заботы о воспроизводстве. Возникает хорошо знакомая экономистам трагедия общих благ.

Пока природные ресурсы были изобильны, отрицательные последствия общей собственности не являлись существенной проблемой. Однако истощение ресурсов из-за роста населения привело примерно 10 тыс. лет тому назад к первой в истории революции в производстве и в институтах.

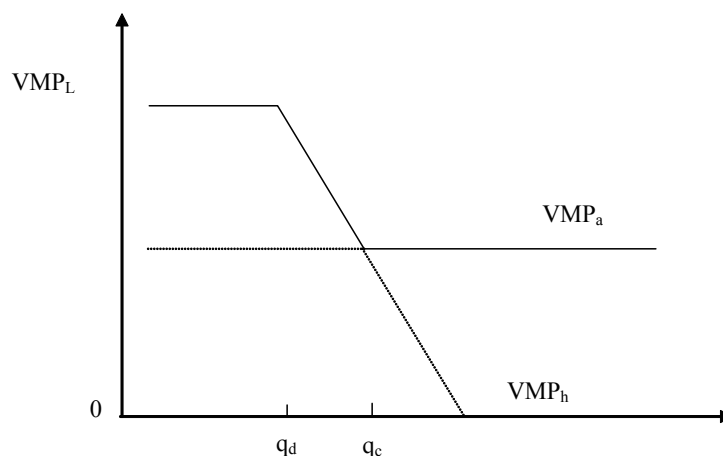


Рис. 1. Первая экономическая революция (по Д. Норту — Р. Томасу).
 VMP_h — ценность предельного продукта от охоты,
 VMP_a — ценность предельного продукта от сельского хозяйства,
 VMP_L — ценность предельного продукта труда.

Д. Норт и Р. Томас предложили считать главным содержанием Первой экономической революции (так они называли неолитическую революцию) появление элементов частной собственности, закрепляющей исключительные права индивида, семьи или племени на редкие ресурсы. Именно преодоление трагедии общих благ позволило остановить падение предельного продукта труда (см. рис. 1).

Предложенная Р. Нортом и Р. Томасом интерпретация неолитической революции объясняет «парадокс Салинза» (названный так по имени открывшего его антрополога Маршалла Салинза):

уцелевшие до XX в. первобытные племена, не прошедшие стадию неолитической революции и не знающие частной собственности, питаются заметно сытнее, чем питались, судя по археологическим данным, люди раннецивилизованных обществ. Неолитическая революция, как выясняется, — это не метод повышения жизненного уровня, а путь торможения его падения.

Для объяснения перехода от изобильного подсечно-огневого земледелия к скудному пашенному следует использовать ту же логику, что и для объяснения перехода от охоты к сельскому хозяйству. В XV в., как свидетельствуют данные по Северо-Западной Руси, ее население почти удвоилось. Разросшееся население быстро заполнило некогда безлюдные леса, частично их уничтожив. Достигнув численности q_d , крестьяне столкнулись с быстрым падением предельного продукта. Им пришлось переходить на пашенное земледелие, поскольку при численности более q_c лес давал меньше, чем пашня. Переход от подсечно-огневого земледелия к пашенному (интервал $q_d - q_c$ на модели Д. Норта — Р. Томаса) произошел к концу XV в. довольно быстро, примерно за 50 лет. Подвергаясь сильному стрессу, крестьяне отчаянно нуждались в помощи. И эта помощь пришла в лице институтов централизованного государства и общины. Свободный труд остался в прошлом, впереди был «восточный деспотизм».

Предложенная Э.С. Кульпиным концепция социально-экологического кризиса XV в. заставляет внести некоторые коррективы и в рассуждения Д. Норта и Р. Томаса. Видимо, в ситуации истощения общих благ всегда происходит спецификация прав собственности, но при этом совсем не обязательно развивается «нормальная» частная собственность. Функцию регулятора собственнических отношений могли брать на себя и такие коллективистские институты, как государство и община.

3. ОБЪЯСНЕНИЕ КРИЗИСА XVI в. ПРИ ПОМОЩИ МОДЕЛИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ЦИКЛИЧНОСТИ

Изучая доиндустриальные общества, американский демограф начала XX в. Раймонд Пирл пришел к выводу о циклических колебаниях численности населения — демографических циклах (Pearl 1925). По его мнению, рост населения описывается «логистической кривой»: сначала население возрастает довольно медленно, потом рост ускоряется, но через некоторое время кривая приближается к асимптоте, поворачивает и далее движется вдоль асимптоты. Это означает, что популяция приблизилась к границам экологической ниши, и голодная смертность скомпенсировала естественную рождаемость. Поскольку продовольственные ресурсы в доиндустриальных обществах стабильны, то по мере роста населения соответственно убывает душевое потребление (см. рис. 2). «Ножницы» между растущим населением и падающим потреблением приводят общество на грань срыва, когда случайные внешние факторы (война или неурожай) могут привести к демографической катастрофе — гибели значительной части населения. После этого демографическое давление падает и начинается новый демографический цикл.

Проверка концепции Р. Пирла наталкивается на слабость исторической статистики: если об изменениях численности населения еще можно как-то судить, то об уровне потребления данных практически нет. Однако мерилom избытка или недостатка ресурсов могут послужить цены на продукты и реальная заработная плата. Этот вопрос позже подробно изучил Майкл Постан (Postan 1950). Анализируя последствия «черной смерти» XIV в., он сформулировал следующую цепочку причин и следствий: убыль населения приводит к тому, что на смену прежней нехватке земли приходит ее избыток, появляется нехватка рабочей силы; следствиями недостатка рабочей силы являются резкое возрастание реальной заработной платы (т.е. платы, исчисленной в зерне) и понижение ценности земли (т.е. уменьшение земельной ренты, оброков и барщины). Эти выводы М. Постана, сделанные на основе анализа экономической истории различных стран Западной Европы, приводятся в «Принципах экономики» Н.Г. Мэнкью как пример действия общего закона труда и заработной платы (Мэнкью 1999, 404).

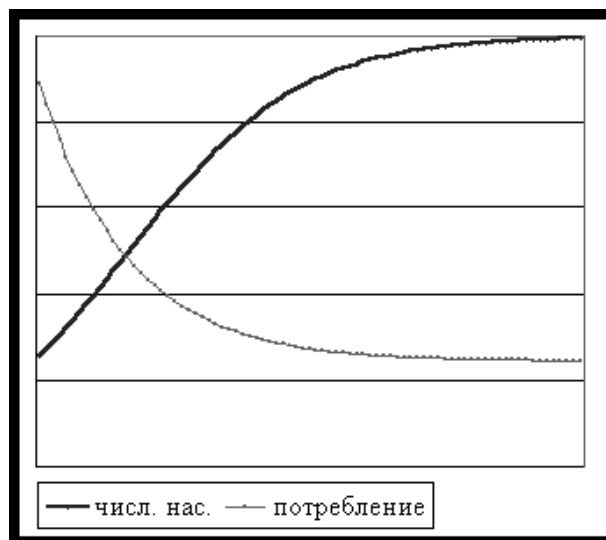


Рис. 2. Логистическая кривая численности населения и кривая душевого потребления продовольствия (по Р. Пирлу)

Опираясь на модели зарубежных историков-демографов, современный российский историк С.А. Нефедов дал экономическую интерпретацию кризиса Московского царства в конце XVI в.⁶ Традиционно принято объяснять этот кризис провалами политики Ивана Грозного — Ливонской войной и опричниной. Однако, согласно концепции С.А. Нефедова, ошибки Ивана IV лишь усугубили уже начавшийся кризис.

В первой половине XVI в. Московское царство находилось на подъеме, показателем чего стал рост населения примерно на 50%. Симптомом перенаселения стало падение оплаты вольнонаемных работников: если около 1520 г. на обычную дневную оплату можно было купить примерно 11 кг хлеба, то в 1568 г. — лишь порядка 4 кг.

Таблица 2

Динамика государственных повинностей в Бежецкой пятине
(в пудах хлеба на душу населения)

1525–1535 гг.	1536–1545 гг.	1552–1556 гг.	1561–1562 гг.	156–1569 гг.	158–1584 гг.
0,3	0,3	1,7	2,8	3,6	1,0

Источник: Нефедов С.А. О возможности применения структурно-демографической теории при изучении истории России XVI века // Отечественная история. 2003. № 5. С. 66.

«Последней каплей» стала Ливонская война, в ходе которой России оказалась почти «в кольце фронтов», сражаясь одновременно с ливонцами, Швецией, Литвой и Крымом. В 1566 г. царь Иван IV созвал Земской собор, чтобы решить, нужно ли продолжать войну. Европейские парламенты в такой ситуации обычно отказывали — вспомним, что Английская революция началась с отказа английского парламента ввести по требованию Карла I новые налоги для финансирования подавления Шотландии. Поскольку российские Земские соборы не были похожи на английский парламент, а скорее на советский партийный съезд, то члены собора, уловив настроение царя, практически единодушно высказались за продолжение войны и за увеличение налогов. «Это было роковое решение, — пишет С.А. Нефедов, — которое привело к катастрофе».

После собора 1566 г. налоги составляли около 3,5 пудов на душу населения (см. табл. 2) — в два раза больше, чем в начале 1550-х гг. Поскольку уже в середине XVI в. крестьяне начинали систематически голодать, то изъятие и так не достаточного для пропитания зерна неизбежно должно было привести к катастрофическому голоду и к вспышке эпидемий. Опричные «экс-

⁶ Описание модели представляет собой реферат статьи: (Нефедов 2003, 63–73). См. также: (Нефедов 2010).

перименты» Ивана Грозного, неурожай и эпидемия чумы превратили голод во время войны в настоящий Апокалипсис.

Исторические материалы наглядно показывают нарастание голода и эпидемий на Новгородчине с 1560 г. (см. табл. 3): чуть более чем за десятилетие доля запустевших хозяйств возросла с 9,9% до 93,2.

Таблица 3

**Процесс запустения Деревской пятины
(в % к общему числу беж по переписи 1500 г.)***

Причины запустения	1551–60 гг.	1561 г.	1562 г.	1563 г.	1564 г.	1565 г.	1566 г.	1567 г.	1568 г.	1569 г.	1570 г.	1571 г.	1572 г.
Голод	1,8	2,3	2,8	3,3	3,8	4,4	5,4	7,4	9,5	12,9	18,1	19,1	19,6
Эпидемия	2,0	2,2	2,4	2,6	2,9	3,0	3,6	4,6	5,1	6,2	10,1	10,9	11,1
Бегство от податей	5,1	6,7	8,3	9,9	11,5	12,6	16,3	20,7	26,1	33,3	39,8	41,0	41,6
«Дорога»	1,0	1,1	1,3	1,4	1,6	2,0	2,8	3,6	4,9	7,0	9,1	9,4	9,7
Опричнина	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	1,9	4,4	6,3	7,9	11,2	11,2	11,2
Общая доля запустевших хозяйств	9,9	12,3	15,3	17,2	19,8	22,2	30,0	40,7	51,9	67,3	88,3	91,6	93,2

* При «обыске» в 1573 г. писцы указывали причины запустения беж, ухода или гибели хозяев: голод, мор, бегство от податей, от насилия войск, двигавшихся в Ливонию по проходившим по пятине дорогам. Часть беж запустела от вывоза крестьян в поместья опричников.

Источник: Нефедов С.А. О возможности применения структурно-демографической теории при изучении истории России XVI века // Отечественная история. 2003. № 5. С. 66.

Изучение обрывочных данных о зарплате наемных монастырских работников и о земельной ренте в России конца XVI в. подтверждает концепцию М. Постана. Так, реальная заработная плата в 1576 г. превышала стоимость 9 кг хлеба. Что же касается поборов с крестьянских хозяйств, то если в 1540–1560-е гг. совокупная величина оброка и налога составляла примерно 10–14 пудов хлеба с души, то к 1580–1590-м гг. она упала до 2–4 — примерно в 5 раз. Таким образом, «в период, последовавший за катастрофой 1570-х гг., уровень эксплуатации крестьян не увеличился (как утверждают некоторые историки), а, напротив, значительно снизился — в полном соответствии с экономической теорией (Нефедов 2003).

История катастрофы 1570-х гг. показывает, что действия российской самодержавной власти не только не всегда сглаживали «провалы» природно-географической среды, но и часто порождали еще более тяжелые «провалы» самодержавия. Поскольку деспотическая власть практически бесконтрольна, то на плечи россиян наряду с рисками, связанными с особенностями природно-географической среды, в средние века и новое время легли еще и риски, связанные с непредсказуемостью поведения правящих самодержцев.

4. НУЖНО ЛИ БЫЛО ДЕКАБРИСТАМ ВЫХОДИТЬ НА СЕНАТСКУЮ ПЛОЩАДЬ?

Для изучения рационального поведения людей в ситуациях неопределенности экономистами давно разработаны специальные методики, позволяющие оценивать оптимальность выбора. А нельзя ли их использовать для моделирования альтернативной истории — упущенных возможностей развития? С этим предложением более 40 лет назад выступил румынский ученый Мирча Малита. В материалах англо-румынской научной конференции «Математика в археологических и исторических науках» 1971 г. затерялась его небольшая статья, посвященная анализу оптимальности действий Михала Храброго, одного из правителей Валахии конца XVI в., попытавшегося освободиться от Турецкой империи. Поскольку этот сюжет российскому читателю совершенно не знаком, рассмотрим предложенную М. Малитой методику на примере ретропрогноза знаменитого восстания декабристов.

Как известно, действия членов тайных обществ, попытавшихся в 1825 г. силой захватить власть, рождали и продолжают рождать диаметрально противоположные мнения. Неудачное

восстание декабристов можно рассматривать и как безответственное упущение уникального шанса на создание российского конституционализма, и как преступную попытку спровоцировать смуту, которая могла оказаться похожей на реальные события 1612 и 1917 гг. Попробуем воспользоваться одной из методик рационального принятия решений для ответа на вопрос: правильно ли декабристы сделали выбор, решившись на восстание?

Первый шаг в разработке нашего ретропрогноза — построение веера сценариев развития событий в декабре 1825 г.

Исходной точкой флуктуации будет ситуация междоусобицы, неожиданно возникшая после смерти Александра I. С одной стороны, в атмосфере неразберихи с престолонаследием действия малочисленной группы заговорщиков получили высокие шансы на успех, поскольку даже самые верноподданные россияне не могли разобраться, кому же они должны хранить верность. С другой стороны, отказ от использования этой ситуации оказался бы для тайных обществ почти наверняка фатальным, поскольку власти узнали о тайных обществах и начали аресты.

Таким образом, у декабристов было лишь две альтернативы: восстание с неопределенным исходом или неминуемый разгром.

Следующий шаг в разработке ретропрогноза — выделение основных целей, которые стояли перед декабристами, чтобы затем оценить полезность их достижения:

- цель № 1 — минимизация репрессий против членов тайных обществ;
- цель № 2 — захват (хотя бы временный) политической власти в России;
- цель № 3 — политические реформы (провозглашение конституционной монархии или республики);
- цель № 4 — экономические реформы (освобождение крестьян).

Пусть U_1 , U_2 , U_3 и U_4 — оценки полезностей достижения перечисленных целей.

Для оценки сравнительной полезности достижения каждой из этих целей используется метод последовательных сравнений. Пропустив промежуточные расчеты, покажем окончательный результат:

$$U_1 = 0,25; U_2 = 0,275; U_3 = 0,3; U_4 = 0,175.$$

Иначе говоря, политические реформы ценятся революционерами выше захвата власти, захват власти важнее самосохранения, а самосохранение важнее экономических реформ. Такое соотношение соответствует реальным действиям дворянских революционеров, которые были относительно единодушны в желании демократизировать политическую власть (заменить самодержавие конституционной монархией или даже республикой), но очень сильно расходились во мнениях, как при этом надо менять положение крестьян. Подняв восстание с небольшими шансами на успех, декабристы доказали, что могут пожертвовать самосохранением ради возможности придти к власти и начать реформы, однако никто из дворянских революционеров даже не пробовал дать волю своим крепостным.

Третий шаг в разработке ретропрогноза — это выделение негативных событий, которые могли бы помещать декабристам, и оценка ущерба от них.

Эти события таковы:

- событие № 1 — репрессии против членов тайных обществ;
- событие № 2 — гражданская война между революционерами и монархистами;
- событие № 3 — междоусобицы среди революционеров;
- событие № 4 — крестьянские мятежи (типа Вандеи).

Обозначив как C_1 , C_2 , C_3 и C_4 потери декабристов от этих негативных событий, находим их сравнительные оценки:

$$C_1 = 0,354; C_2 = 0,333; C_3 = 0,167; C_4 = 0,146.$$

Это означает, что самым опасным событием считаются репрессии против потерпевших неудачу повстанцев. Военное сопротивление с защитниками монархии для революционеров опаснее раскола в собственных рядах, а раздоры между победителями более опасны, чем бунты малоорганизованных и плохо вооруженных крестьян. Такое соотношение типично для всех буржуазно-демократических революций XVIII–XIX вв. (американской, французских, испанских...), для которых главным противником всегда был «старый режим».

Последний шаг ретропрогноза — оценка сравнительной эффективности каждого из возможных сценариев.

Такая оценка производится по формуле:

$$E_i = \sum \rho_{ij} U_j - \sum \rho_{ik} C_k$$

где E_i — эффективность i -го сценария,

ρ_{ij} — вероятность при i -ом варианте развития событий добиться j -ой цели,

ρ_{ik} — вероятность, что при i -ом варианте развития событий наступит k -ое негативное событие.

Таблица 4

Эффективность различных сценариев событий декабря 1825 г.

Сценарии	Оценки вероятностей								Суммарная оценка позитивных эффектов	Суммарная оценка негативных эффектов	Эффективность сценария
	позитивных событий				негативных событий						
	U1	U2	U3	U4	C1	C2	C3	C4			
«Восстание в декабре» (реальный)	0,5	0,5	0,4	0,3	0,5	0,9	0,5	0,7	0,4350	0,6724	−0,2374
«Декабристы без декабря» (альтернативный)	1,0	0,0	0,0	0,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,2675	0,2478	0,0197

Для расчета примерной вероятности событий используют шкалу, переводящую ее качественные оценки в количественные: 0,0 — абсолютная невероятность; 0,1 — очень низкая вероятность; 0,3 — низкая вероятность; 0,5 — средняя вероятность; и т.д.

В таком случае двум сценариям развития событий в декабре 1825 г. — реальному и альтернативному — можно дать следующие оценки (см. табл. 4):

- эффективность решения о восстании — (-0,2374);
- эффективность решения об отказе от восстания — 0,0197.

Мы видим, что сценарий «декабристы без декабря» оказывается гораздо более эффективным, чем реально воплотившийся в жизнь сценарий «восстание в декабре». Следовательно, решение, принятое в декабре 1825 г. лидерами Северного общества, по рациональным соображениям следует признать ошибочным. Вероятно, если бы дворянские революционеры приняли решение лоббировать программу реформ, отказавшись от призрачной надежды на успех военного переворота, правление Николая I оказалось бы гораздо менее реакционным.

5. РЕТРОПРОГНОЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ В ЭПОХУ СТОЛЫПИНСКИХ РЕФОРМ

Как ранее указывалось, клиометрика — экономико-математическое моделирование исторического развития — начала развиваться в нашей стране заметно позже, чем в США. Ту роль, которую в американской историко-экономической науке сыграл Р. Фогель, в СССР взял на себя Иван Дмитриевич Ковальченко. Уже в 1980-е гг. сформировалась руководимая им отечественная школа клиометристов, активно занимавшаяся изучением тенденций социально-экономического развития дореволюционной России. В 1991 г., в одной из своих последних работ (Ковальченко 1991). № 2, Ковальченко показал интересный пример «истории в сослагательном наклонении», разработав два ретропрогноза развития дифференциации крестьянских хозяйств в начале XX в.

Изучая столыпинские реформы, И.Д. Ковальченко смоделировал, как развивалась бы дифференциация крестьянских хозяйств России, если бы, с одной стороны, этих реформ не было вообще, а с другой стороны, если бы они продолжались до 1920-х гг. Ковальченко использовал опыт А. Тойнби (автора ретропрогнозов последствий долгой жизни и ранней смерти Александра Македонского (Тойнби 2012)) и взял исследуемое историческое событие в «вилку»: в одном сценарии он вообще исключил его из истории, а в другом дал ему развиваться в режиме максимального благоприятствования. Для построения ретропрогнозов использовался метод марковых цепей, когда по начальным данным о структуре изучаемого объекта, зная влияющие на ее изменение факторы, рассчитывают состояние объекта через какой-либо промежуток времени.

Таблица 5

Соотношение типов крестьянских хозяйств в Европейской России

Типы крестьянских хозяйств	Доля хозяйств, %		
	«альтернативный 1912 г.», если бы не было столыпинских реформ	в 1912 г. в реальной истории	«альтернативное начало 1920-х гг.», если бы столыпинские реформы продолжались
Бедные	60	64	66
Средние	32	30	28
Зажиточные	8	6	6

Составлено по: Ковальченко И.Д. Столыпинская аграрная реформа (Мифы и реальность) // История СССР. 1991. № 2. С. 68.

Результаты альтернативной истории по Ковальченко получились очень любопытными (см. табл. 5).

Расчеты показали, что без столыпинских реформ в России бедных крестьян было бы меньше, а средних и богатых больше. Следовательно, реформы Столыпина не помогали (как утверждали его сторонники) бороться с крестьянской бедностью, а, наоборот, мешали.

Современные защитники Столыпина сетуют, что его замечательные реформы были прерваны революциями. Вот если бы не «великие потрясения», то Столыпин, несомненно, создал бы за 20 лет «великую Россию» с процветающим крестьянством. Ретропрогноз Ковальченко показывает, что столыпинская «великая Россия» отнюдь не тождественна «крестьянской утопии»: если бы не было никаких социальных катаклизмов, то к началу 1920-х гг. поляризация деревни на бедное большинство и малочисленных богачей только усилилась.

Впрочем, поляризация деревни, насколько бы болезненной она ни была, объективно является этапом «первоначального накопления» — формирования свободного наемного рабочего. Постепенное исчезновение середняков увеличивало число тех, кого уже не мог прокормить собственный надел и кто был вынужден становиться сельским батраком или вообще уходить в город. Поэтому ретропрогноз Ковальченко можно интерпретировать так: столыпинские реформы, как бы болезненны они ни были, объективно ускоряли превращение сословия традиционного крестьянства в классы сельских предпринимателей и наемных работников.

6. ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДОХОДОВ НАЕМНЫХ РАБОТНИКОВ В ГОРОДЕ И ДЕРЕВНЕ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ

Доказательством того, что пореформенная Россия развивалась «по Льюису», являются, прежде всего, данные о сравнительных доходах сельских и фабричных наемных рабочих. Такую работу проделали Л.И. Бородин и К. Леонард, изучая динамику «ножниц зарплаты» (*wage gap*) в России 1885–1914 гг.⁷ (Леонард и Бородин 1992, 242–255). Следует отметить, что как раз для пореформенной России фабричный труд мог происходить и в отрыве от «огней большого города», поскольку многие фабрики располагались в сельской местности. Однако общая корреляции между оттоком рабочей силы из агроэкономики в промышленность и переливом рабочей силы из деревни в город все же несомненна. Поэтому в рамках данного исследования эти процессы можно рассматривать как близкие по значению. Чтобы можно было сравнивать данные о доходах за разные годы, они перевели показатели номинальных доходов в показатели реальных доходов. Построенный ими график динамики реальной зарплаты фабричных и сельскохозяйственных рабочих за 30 лет (см. рис. 3) позволяет отметить ряд интересных закономерностей.

Как считал У. Льюис, в традиционном секторе существует институциональная заработная плата, составляющая 70% от минимальной оплаты в промышленном секторе экономики. Данные по России рубежа XIX–XX вв. показывают, что на самом деле поденная зарплата батраков на полевых работах составляла примерно 70% от поденной зарплаты фабричного рабочего. Правда, Льюис сравнивал институциональную зарплату крестьян с минимальной оплатой промышленных рабочих, в то время как в работе Бородина и Леонарда речь идет о средних пока-

⁷ Следует отметить, что как раз для пореформенной России фабричный труд мог происходить и в отрыве от «огней большого города», поскольку многие фабрики располагались в сельской местности. Однако общая корреляции между оттоком рабочей силы из агроэкономики в промышленность и переливом рабочей силы из деревни в город все же несомненна. Поэтому в рамках данного исследования эти процессы можно рассматривать как близкие по значению.

зателях оплаты. Тем не менее примерное совпадение налицо: средняя оплата промышленного рабочего выше минимального уровня оплаты, но и зарплата батраков на полевых работах заведомо выше институциональной заработной платы в российских селах. Видимо, для постоянного оттока рабочей силы из деревни в город надо, чтобы городской «длинный рубль» был по настоящему длинным — превышал альтернативный заработок на селе примерно в 1,5 раза.

Заметно, далее, что величина «ножниц зарплаты» сокращалась довольно медленно: если в 1885–1904 гг. оплата сельскохозяйственных рабочих составляла 71% от оплаты фабричных рабочих, то в 1895–1904 гг. — 72%, а в 1905–1914 гг. — 78%. Таким образом, до хотя бы примерного выравнивания оплаты в деревне и в городе, что является критерием выравнивания условий труда и преодоления дуализма, России было еще далеко (хотя процесс шел именно в этом направлении). Важно отметить, что сокращение «ножниц зарплаты» началось именно тогда, когда активизировалось освобождение крестьян от общины. До этого перелив рабочей силы тормозился привязанностью к наделу. Так, в 1900 г., когда в Петербурге проводился опрос нескольких тысяч рабочих, обнаружилось, что большинство из них были недавними выходцами из деревни, имели наделы и регулярно посылали деньги в деревню. Исследователи констатировали, что «посылка денег в деревню была связана с уплатой податей, а не с поддержанием хозяйства, и что в деревню ездили преимущественно неквалифицированные рабочие, при этом в большинстве случаев на праздники или на побывку». (Леонард и Бородкин 1992, 248). Из-за общинной фискальной круговой поруки в пореформенной России долгое время существовала, таким образом, немыслимая в Западной Европе фигура небогатого городского промышленного рабочего с «сельской дачей». Крестьянин-отходник, уехавший в город на заработки и не желающий возвращаться в нищую деревню, был бы и рад отделаться от ненужного ему теперь надела, но не мог. Реформы 1900-х гг. освобождали этих рабочих от уплаты податей, повышая их чистый доход от смены занятости, и тем самым делали уход работников из деревни в город еще более привлекательным.

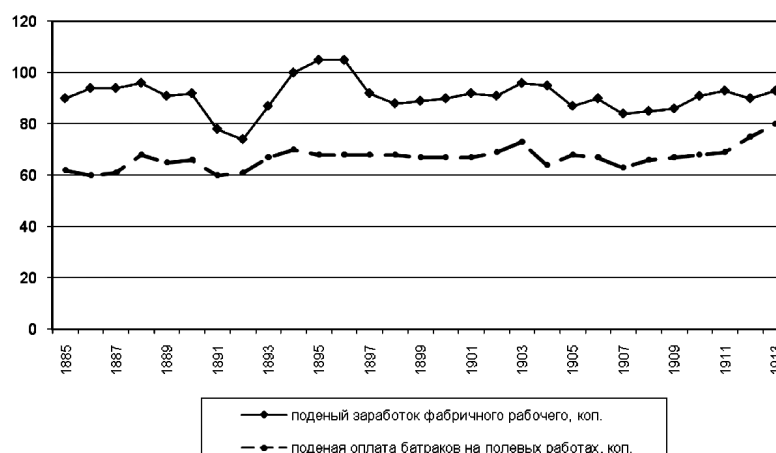


Рис. 3. Динамика реальной заработной платы фабричных и сельскохозяйственных рабочих в России, 1885–1914 гг.

Источник: Леонард К.С., Бородкин Л.И. Огни большого города. С. 253.

7. ЧТО ЛУЧШЕ — БЫТЬ РУССКОЙ ФИНЛЯНДИЕЙ ИЛИ ШВЕДСКОЙ НОРВЕГИЕЙ?

Для оценки социально-экономического развития императорской России можно использовать нетривиальный прием, основанный именно на том, что Россия была не просто большой страной, но империей — державой, используя силу, контролирующей некоторые подчиненные территории.

Когда одна страна захватывает другую, то она начинает контролировать ее социально-экономическое развитие — ускорять его, тормозить или вообще никак на него не влияет. По тому, как разные страны-метрополии влияют на зависимые от них страны (конечно, в долго-

срочном периоде), можно делать вывод о том, в какой степени страна-захватчик является «прогрессором». Скажем, в XIX–первой половине XX вв. влияние Франции на Алжир или Вьетнам было гораздо более прогрессивным, чем Португалии на Анголу или Мозамбик, поэтому Францию следует считать прогрессивнее Португалии (с точки зрения роли этих стран в капиталистической мир-системе). Аналогичным образом, сравнивая развитие Северной Америки (бывших английских колоний) и Южной Америки (бывших колоний Испании и Португалии), делают вывод, что в XVI–XVII вв. Великобритания была более прогрессивным государством, чем иберийские страны.

Для сравнительной оценки прогрессивности российского имперского режима можно использовать, в частности, особенности политического развития стран Скандинавии в период XIX–начала XX вв.

Таблица 6

Экономический рост в странах балтийского региона в 1820–1913 гг.

Страны	Среднедушевой ВВП, в долл. 1990 г.		Рост за период
	1820 г.	1913 г.	
Шведское королевство			
Швеция	1.198	3.096	в 2,58 раза
Норвегия	1.104	2.501	в 2,27 раза
Российская империя			
Россия*	689	1.488	в 2,16 раза
Финляндия	781	2.111	в 2,70 раза

* У Мэддисона — бывший СССР.

Составлено по: Maddison A. *The World Economy: Historical Statistics*. OECD, 2003. P. 264.

В самом начале XIX в. в Скандинавии было только два государства — Швеция и Дания. Современная Финляндия была частью Шведского королевства, а современная Норвегия — частью Датского. Одной из последних войн, в которых Швеция «по-настоящему» воевала, была русско-шведская война 1808–1809 гг., закончившаяся очередным поражением шведов и присоединением Финляндии к России. Однако вскоре после этой неудачи Швеции сильно повезло. Ставший королем Швеции французский генерал Карл Бернадот на финальной стадии наполеоновских войн смог так «надавить» на Данию, союзницу Франции, что та была вынуждена без сражений отдать Норвегию Швеции. И только в начале XX в. в Скандинавии образовалась привычная нам конфигурация государств: в 1905 г. Норвегия после общенародного референдума отделилась от Швеции, а в 1917 г. Советская Россия признала независимость Финляндии.

Сравним динамику среднедушевого ВВП в странах балтийского региона за 1820–1913 гг. (см. табл. 6) — этот период примерно совпадает с периодом пребывания Финляндии в составе Российской империи (1809–1917 гг.) и Норвегии в составе Шведского королевства (1814–1905 гг.).

Результат получился неожиданным: экономический рост русской Финляндии заметно превосходит экономический рост шведской Норвегии и даже самой Швеции. Если Швеция создавала для зависимой от нее Норвегии такие условия, что Норвегия *отставала* от Швеции, то в Российской империи Финляндия *обгоняла* собственно Россию. Правда, если шведы присоединили в начале XIX в. менее развитую страну, то россияне — несколько более развитую, чем их собственное государство.

Наше сравнение позволяет сделать нетривиальный вывод: хотя Российская империя нового времени развивалась хуже (медленнее) «нормальных» европейских стран, однако функцию прогрессивного влияния на другие страны Россия выполняла во многом лучше Европы. Помимо сопоставления Финляндии и Норвегии этот вывод можно подтвердить и другими примерами — например, сравнить Индию под британским владычеством (вспомним знаменитые статьи К. Маркса 1850-х гг.) и какой-нибудь Азербайджан под «ужасным игом» Российской империи.

По крайней мере, у граждан современной Финляндии нет причин обижаться на «деспотизм» царской России (с экономической точки зрения). Статистика позволяет предположить, что если бы Финляндия осталась в составе Швеции, то ее экономический рост, скорее всего, был бы более медленным — либо как в Норвегии, либо (в лучшем случае) как в самой Швеции.

8. КАК В ИМПЕРАТОРСКОЙ РОССИИ ИЗМЕНЯЛСЯ ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ?

Ранее историки полагали, что природа самого человека практически неизменна. Считалось, что после завершения формирования *homo sapiens* примерно 40 тыс. лет биологическая эволюция людей прекратилась, их развитие пошло по пути изобретения новых орудий труда и новых «правил игры» (социальных норм). Из этой установки вытекает принципиальная тождественность, скажем, современного англичанина и англичанина времен Ричарда Львиное Сердце. Марксисты и некоторые институционалисты (например, последователи Карла Поланьи), правда, доказывают, что мотивы хозяйственной деятельности людей прошлого могли резко отличаться от мотивов современных людей. Американский клиометрик Р. Фогель выдвинул неожиданный тезис — оказывается, и сами люди даже чисто физиологически успели за последние столетия очень основательно измениться.

В принципе, историки давно знали об исторической акселерации: если примерить музейные рыцарские доспехи современному человеку, то они придутся впору, как правило, только подростку. Однако только Р. Фогель задался целью выяснить, как же конкретно менялись физиологические параметры (например, средний рост и вес) за последние столетия. Став в 1981 г. руководителем Центра экономики народонаселения при Гарвардском университете, он начал создавать и обрабатывать базы данных о сотнях тыс. людей, живших с XVIII в. до наших дней. В результате он создал новое направление историко-экономического анализа — «антропометрическую (или физиологическую) историю».

Теоретической основой изучения долговременных физиологических изменений стала идея, что данные об изменении среднего роста и веса людей являются наиболее достоверным индикатором изменения их жизненного уровня. По достоверным оценкам, изменение среднего роста людей примерно на 65–75% определяется именно социальными факторами. Если родители хорошо питаются, то у них будут крепкие и здоровые дети, а если систематически недоедают, то и потомство окажется чахлым. Р. Фогель даже предложил обозначить биологический потенциал человека как работника понятием «физиологический капитал», увеличение которого есть не менее яркое выражение прогресса, чем увеличение материального богатства.

До нового времени, указывает Фогель⁸ (Fogel 2003), хроническое недоедание было обычным состоянием большинства европейцев. Современный 30-летний американец («мужчина в полном расцвете сил») при среднем росте около 180 см и весе примерно 80 кг ежедневно должен потреблять приблизительно 2.300 килокалорий только для нормального обмена веществ (для обеспечения функционирования тела в состоянии покоя, без какого-либо труда). Между тем в XVIII в. ежедневное потребление взрослых мужчин составляло во Франции лишь 2.300–2.600 килокалорий. Получается, что если бы французы 200 лет назад имели современные физиологические стандарты, они просто не смогли работать — им бы не хватало жизненной энергии.

Как же объяснить этот парадокс? Во-первых, действительно, бедняки в Западной Европе (их доля доходила до 1/5 населения) не трудились, а просили подаяния. Как выясняется, они занимались этим не из-за лени, а от элементарного отсутствия сил. Во-вторых, физиологический стандарт тогда был иным — примерно 160–170 см роста и 50–60 кг веса. Конечно, легкий и низкорослый работник даже при полноценном питании не мог быть высокопроизводительным.

В новое время, однако, ситуация начала меняться к лучшему. Экономический подъем выразился не только в производстве тканей, зерна и стали, но и в «производстве» людей с новыми физиологическими качествами. Улучшение питания и санитарных условий привело как к вовлечению в производство бедняков, так и к изменению физиологических стандартов. С акселерацией 1960-х эти изменения, конечно, не сравнишь, но все же в XIX в. происходит явное увеличение среднего роста и связанное с ним удлинение средней продолжительности жизни (см. табл. 7).

Более сильный и здоровый работник, в свою очередь, мог трудиться гораздо лучше. По оценке Фогеля, улучшение питания обеспечило примерно 30%-й рост экономики Великобритании за последние два столетия — 20% за счет повышения потенциальной интенсивности труда и еще 10% за счет ликвидации нищенства-попрошайничества. Для правильного понимания развития общества Фогель предложил поэтому понятие «техно-физиологическая эволюция» — взаимообус-

⁸ Fogel R. Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy (<http://www.nobel.se/economics/laureates/1993/fogel-lecture.pdf>).

ловленное совершенствование орудий труда и самого работника, общественных и естественных производительных сил.

Лидером «антропологической истории» в современной России является известный питерский историк Борис Николаевич Миронов. Как и Фогель, он начал собирать данные об изменениях среднего роста россиян за последние три столетия. Хотя еще рано говорить о завершенности картины «физиологической» истории России, однако многие неожиданные результаты уже есть.

Таблица 7

Изменения среднего роста людей стран Западной Европы в XVIII–XX вв., (см)

Исторические эпохи	Великобритания	Франция
3-я четверть XVIII в.	165,9	Нет данных
4-я четверть XVIII в.	167,9	163,0
1-я четверть XIX в.	168,0	164,3
2-я четверть XIX в.	171,6	165,2
3-я четверть XIX в.	169,3	165,6
3-я четверть XX в.	175,0	172,0

Составлено по: Fogel Robert W. *Secular Trends in Physiological Capital: Implications for Equity in Health Care* // NBER Working Papers № 9771. June 2003. Table 1.

Возьмем, например, историю нашей страны XVIII в. По поводу оценок деятельности Петра I, Анны Иоановны, Екатерины II продолжают кипеть дискуссии. Одни полагают, что «поднятая на дыбу» Россия совершила мощный экономический рывок, пусть даже со значительными издержками. Другие утверждают, что Россия, поднятая петровскими реформами на дыбу, потеряла не меньше, чем приобрела, поскольку закрепились «связка» экономического роста с институтами государственного деспотизма.

А что может сказать антропометрическая история? Если проанализировать данные рекрутских наборов (см. табл. 8), то оказывается, что на протяжении «осмнадцатого» века доминировала тенденция к понижению среднего роста новобранцев: те, кто родился в самом начале века, были в среднем выше тех, кто родился в конце века, почти на 3 см. Таким образом, Российская империя стала сильнее, а вот физиологический капитал русских крестьян, придавленных налогами и страдающих от ухудшения питания, заметно убавился. Интересно отметить, что при великих правителях (при Петре I в начале века и при Екатерине II в конце века) ситуация ухудшилась, а при Анне Иоановне, чье правление обычно получает гораздо худшие оценки, физиологический капитал крестьян временно стал расти. Ухудшение физиологического капитала россиян оказалось долгим — лишь в 1880-е гг. в русскую армию снова пошли высокие новобранцы с ростом примерно 164–165 см, как до петровских реформ.

Таблица 8

Изменения среднего роста рекрутов в России XVIII в. (см)

Даты рождения рекрутов	Средний рост рекрутов, см
1705-1709	164,6
1720-1724	163,1
1740-1744	164,7
1760-1764	163,7
1780-1784	162,1
1795-1799	161,7

Источник: Миронов Б.Н. Антропометрический подход к изучению благосостояния населения России в XVIII веке // Отечественная история. 2004. № 6. С. 17–30 (<http://www.bmironov.spb.ru/antro.php?mn=4&lm=2&lc=art2>).

Новый подход к оценке результатов экономического развития находит понимание далеко не у всех. Начиная свои исследования по антропометрической истории, Б.Н. Миронов опубли-

ковал статью о том, что у крестьян, родившихся на рубеже XIX–XX вв., отмечается увеличение среднего роста, и это свидетельствует об улучшении уровня жизни россиян в результате экономической политики С.Ю. Витте (Миронов 2002, 418–427). В ответ он получил от одного из коллег гневную реплику — какое, дескать, значение имеют эти дополнительные сантиметры, если и так всем известно, как жестоко угнетали при царизме трудовое крестьянство. Критик в гневе воскликнул, что «перед нами очевидный пример оглупления истории с использованием антропометрии и математических методов» (Ананьин 2003, 611–613). Не будем судить, кто и в какой степени прав в этой полемике⁹. Очевидно лишь, что восприятие «экономико-физиологической истории» наталкивается на многие стереотипы научного мышления.

9. ЕСЛИ БЫ НЭП ПРОДОЛЖАЛСЯ...

Дифференциация крестьянских хозяйств

Среди учеников И.Д. Ковальченко, основоположника отечественной клиометрической школы, есть историки, которые занимаются и контрфактическим моделированием. В качестве примера следует назвать Л.И. Бородкина и М.А. Свищева, которые попробовали повторить исследование своего учителя о гипотетических последствиях не свернутых столыпинских реформ, но на материале Советской России 1920-х гг. Используя ту же методику марковых цепей, Бородкин и Свищев в 1992 г. разработали ретропрогноз, как развивалась бы социальная дифференциация в советской деревне, если бы политика нэпа не была прервана насильственной коллективизацией¹⁰.

На протяжении всего периода нэпа кулак — богатый крестьянин-капиталист, эксплуатирующий бедного крестьянина-пролетария, — постоянно играл роль жупела, которым коммунисты-сталинцы пугали «мягких» коммунистов-бухаринцев. Основываясь на дореволюционных ленинских работах о развитии капитализма в России, они утверждали, будто крестьянское мелкотоварное производство-де постоянно рождает капитализм и расслоение крестьянства на неимущих батраков и богатых кулаков. А.В. Чаянов в своих исследованиях трудового крестьянского хозяйства (Чаянов 1925) указывал, напротив, что богатство и бедность в русском крестьянском хозяйстве больше зависят от волнообразных колебаний структуры крестьянской семьи, чем от развития системы наемного труда, который в деревне очень часто имеет совсем не капиталистический характер. Однако коммунистическими ортодоксами это воспринималось как «происки контрреволюционных спецов, действующих, конечно же, по указке врагов Советской власти. Как известно, по процессу над полумифической Трудовой крестьянской партией Чаянов был в начале 1930-х гг. репрессирован, а в 1937 г. расстрелян.

Модель альтернативной истории Бородкина–Свищева доказала (см. табл. 9), что большевистские страхи о неминуемом развитии «мелкобуржуазного» капитализма в деревне были сильно преувеличенными. Доля богатых крестьян росла бы при «долгом нэпе» довольно незначительно, а вот бедных хозяйств становилось заметно меньше за счет роста середняков. «Долгий нэп» привел бы к дальнейшему развитию начавшегося еще в годы Гражданской войны массового осереднячивания деревни.

Таблица 9

Соотношение типов крестьянских хозяйств в Европейской России (в %)

Типы крестьянских хозяйств	Доля хозяйств			
	в 1924 г., фактически		в 1940 г., если бы не было коллективизации	
	производящие районы	потребляющие районы	производящие районы	потребляющие районы
Бедные	29	60	19	39
Средние	68	40	76	60
Зажиточные	3	0	5	1

При таком сценарии за 1924–1940 гг. посевы возросли бы примерно на 64–70%, а поголовье скота — на 41–50%. В реальной истории, увы, «великий перелом» конца 1920-х гг. привел

⁹ В позиции Б.Н. Миронова тоже есть уязвимые места, на которые указал, например (Нефедов 2012).

¹⁰ Изложение модели подготовлено по публикации (Бородкин и Свищев 1992, 348–365).

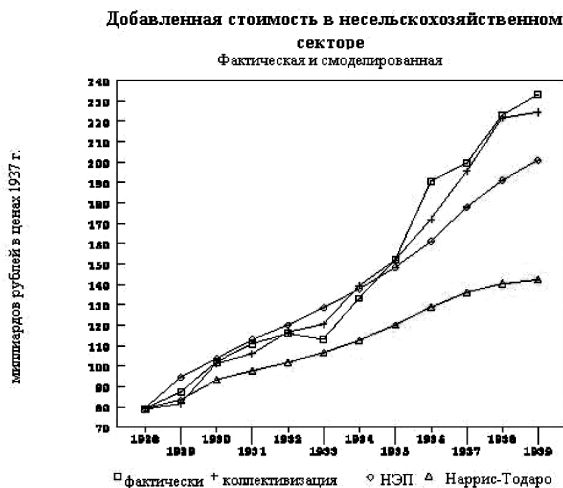
к сильному спаду аграрного производства: поголовье скота, например, было восстановлено только в 1950-е гг.

Таким образом, клиометрическая модель Бородкина–Свищева подтверждает высокий потенциал нэповской экономики — по крайней мере, с точки зрения ее влияния на развитие социальной дифференциации в деревне.

Впрочем, крестьянской утопии в чаяновском духе «долгий нэп» тоже не обещал. Если посмотреть на душевые показатели альтернативного 1940 г., то поголовье скота на душу живущих в селе осталось бы стабильным или даже упало, количество рабочего скота на десятину пашни сократилось примерно на 10%, а доля пахотной земли под посевами осталась неизменной. Как показала имитационная модель, «долгий нэп» не сулил ни социальных катаклизмов, ни взрывного роста аграрной экономики.

Промышленный экономический рост. Если модель альтернативной истории Бородкина–Свищева рассматривает возможности «долгого нэпа» с точки зрения его влияния на социальную структуру советской деревни, то разработанная в 1997 г. модель канадского экономиста-историка Роберта К. Аллена¹¹ (Allen 1997) решает более амбициозную задачу — она рассматривает, каким был бы советский промышленный рост без коллективизации (см. рис. 4).

Сравнение трех моделей развития советской экономики в 1928–1939 гг.



По расчетам Р. Аллена, советский ВВП (рассчитанный по расходам потребителей в ценах 1937 г.) рос во время трех первых пятилеток, в 1928–1939 гг., необычайно быстро — на 5,1%. Еще быстрее росла добавленная стоимость в несельскохозяйственном (прежде всего, промышленном) секторе — на 10,4% в год. «Для межвоенного периода, — писал Р. Аллен, — когда капиталистический мир был повержен в депрессию и обусловленный экспортом рост был невозможен, советские результаты замечательны». Естественно, возникает вопрос, какими факторами объясняется столь быстрый промышленный рост?

Следует ли оценивать страдания советской коллективизации как необходимую цену этого роста, либо как результат безрассудной и разрушительной политики с малым влиянием на показатели экономического развития?

Есть мнение, что главным источником роста были «ножницы цен» — различие между ценами, выплачиваемыми потребителями, и ценами, которые выплачивались крестьянам при обязательных поставках. Советское государство финансировало за счет этой разницы свою инвестиционную программу, поэтому коллективизация часто рассматривалась как главная опора советской индустриализации.

Однако Р. Аллен обращает первостепенное внимание не на «ограбление деревни», а на иной источник советской индустриализации — на «мягкие бюджетные ограничения». Речь идет о предельно либеральных условиях банковского кредитования, призванного поддерживать платежеспособность

¹¹ Изложение основных идей этой работы подготовлено по переводу, выполненному Д. Ниткиным и размещенному в Интернете на его сервере (<http://www.antisgkm.by.ru/allen/Allen0.htm>).

способность предприятий безотносительно к полученной им прибыли. «В 1930-е гг., — писал канадский историк, — советским предприятиям устанавливались чрезвычайно напряженные задания по выпуску продукции, и мягкие бюджетные ограничения позволяли предприятиям, стремящимся достичь поставленных целей, увеличивать наем персонала за пределы той точки, в которой предельный продукт уравнивался с заработной платой». Сочетание «жесткого планирования» с мягкими бюджетными ограничениями являлось очень важной отличительной особенностью организации советской экономики — быть может, более важной, чем пресловутая коллективизация.

Цель клиометрической работы Р. Аллена заключалась в измерении вклада каждого из трех институциональных факторов — коллективизации, «жесткого планирования» и «мягких бюджетных ограничений» — в рост производства, который происходил в 1930-е гг. В качестве клиометрического метода он использовал многоотраслевую имитационную модель, близкую к модели общего равновесия.

Для сравнения им использовались три клиометрические модели. Первая модель имитировала реальную советскую экономику, где проводилась коллективизация. Вторая модель, модель «долгого нэпа», предполагала вместо обязательных поставок сохранение рыночных отношений между городом и деревней. «Модель нэпа, — указывал Р. Аллен, — отличается от модели коллективизации в четырех основных пунктах. Во-первых, я предполагаю, что не было ни потерь в производстве и поголовье домашнего скота, которые сопровождали коллективизацию, ни голода и «избыточной смертности». Во-вторых, налог с оборота, которым облагались преимущественно крестьяне, заменен налогом на все наличные доходы... В-третьих, поставки крестьянских хозяйств взяты как функция от средних цен... В-четвертых, используется менее выраженная функция миграции, поскольку предполагается, что не происходит раскулачивания и других форм государственного вмешательства, которым подвергались сельские жители».

Третья модель, построенная на основе работ 1960-х гг. Микаэля Тодаро и Джона Харриса по экономике развития, тоже является модификацией модели нэпа, но в другом ключе. И во второй модели (модели нэпа), и в первой модели (модели коллективизации) имеется мягкое бюджетное ограничение, при котором отсутствует какая-либо безработица, а предельная производительность труда оказывается меньше, чем заработная плата. В модели же Харриса–Тодаро предприятия выплачивают фиксированную заработную плату и увеличивают численность занятых, пока предельная производительность труда не сравняется с этой заработной платой. Введение жесткого бюджетного ограничения создает безработицу. Иначе говоря, если вторая модель — это «долгий социалистический нэп», то третья модель, модель Харриса–Тодаро, — это «долгий капиталистический нэп».

На рисунке 4 показана фактическая динамика добавленной стоимости в несельскохозяйственном секторе СССР и ситуация при трех моделях. Как видно на графике, динамика модели «долгого нэпа» оказывается заметно лучшей, чем у модели Харриса–Тодаро, но не слишком сильно (преимущественно для периода 1935–1939 гг.) отстает от модели коллективизации. Следовательно, клиометрическое исследование Р. Аллена доказывает, что важнейшее значение для советской индустриализации имели инвестиционная стратегия, делающая ставку на тяжелую промышленность, и сочетание высоких заданий по выпуску продукции с мягкими бюджетными ограничениями. Что касается коллективизации, то ее вклад оказался довольно небольшим.

«Проведем следующий мысленный эксперимент, — комментирует Р. Аллен результаты своего исследования. — Начнем с экономики, наименее похожей на Советский Союз в 1930-е гг., то есть с экономикой по Харрису–Тодаро и инвестиционной стратегией, которая просто воспроизводит основные фонды 1920-х гг., ориентированные на производство потребительских товаров... Такая экономика достигла бы в 1939 г. добавленной стоимости в несельскохозяйственном секторе на уровне 97,6 — немногим выше стартового значения 1928 г. — 78,4». Теперь повысим долю инвестиций, направленных в промышленное производство средств производства с 0,07 (как при «обычном» нэпе) до 0,16 (что возможно только при жестко централизованном планировании). «В этом случае в 1939 г. добавленная стоимость в несельскохозяйственном секторе равняется 142,3 — скачок на 46%.... Затем заменим жесткие бюджетные ограничения на мягкие бюджетные ограничения. Расчетная добавленная стоимость в несельскохозяйственном секторе в 1939 г. повышается до 200,9 — дальнейшее увеличение на 41%. Наконец, вообразим, что характерные для нэпа отношения свободной торговли между сельским хозяйством и промышленностью заменяются на обязательные поставки и устанавливаемые государством цены, характерные для коллективизации. Расчетная добавленная стоимость в несельскохозяй-

ственном секторе опять повысилась бы, но только до 224,5 — дополнительная крупца в 12%. Это небольшой выигрыш от коллективизации. ...Мысленный эксперимент показывает, что инвестиционная стратегия и мягкие бюджетные ограничения заключают в себе исчерпывающее объяснение советского роста — нет необходимости привлекать другие факторы для объяснения того, что произошло».

Таким образом, по мнению Р. Аллена, развитие социалистических институтов централизованного планирования и неограниченного кредитования сильно способствовало экономическому росту, а вот варварская политика сталинизма дала очень малую добавку выпуска промышленной продукции, потребовав огромных человеческих затрат. Выбор плановой системы и мягких бюджетных ограничений, осуществленный еще при жизни Ленина, оказался эффективным. Что касается сталинского «великого перелома», то этот выбор эффективен лишь постольку, поскольку предусматривал стратегию на приоритетное развитие тяжелой промышленности, но неэффективен постольку, поскольку использовал тактику «ограбления деревни».

10. КОГДА ПОЯВИЛСЯ «РУССКИЙ КРЕСТ»?

В современной литературе (особенно «патриотической») часто можно встретить утверждения, будто радикальные социально-экономические реформы начала 1990-х гг. обернулись для России, помимо прочего, демографической катастрофой. Речь идет о тенденциях одновременного снижения рождаемости и роста смертности, что нередко называют «русским крестом». Однако на самом деле события начала 1990-х гг. лишь обострили те социально-демографические тенденции, которые наблюдались еще в последние десятилетия истории СССР.

В РСФСР уже с 1960-х гг. была четкая тенденция к снижению рождаемости. Если в 1960–1964 гг. в среднем ежегодно рождалось около 2,48 млн детей, то в 1965–1969 гг. это число составляло лишь около 1,89 млн. Одновременно появилась тенденция к увеличению уровня смертности. В 1960–1966 гг. в уровне смертности отмечались незначительные колебания то в сторону увеличения, то в сторону уменьшения, но затем смертность стала устойчиво расти.

Более наглядно показывает тенденцию к уменьшению рождаемости снижение показателя суммарного коэффициента рождаемости (см. рис. 5).

Как видно на рис. 5, снижение рождаемости в России было характерно как для городского, так и для сельского населения. Однако среднее различие между городским и сельским уровнем рождаемости составляло более одного ребенка на женщину. Это значит, что в сельской местности сохранялось расширенное воспроизводство, а городское население себя не воспроизводило. Именно село долгое время обеспечивало России относительное демографическое благополучие. Но в 1960-е гг. городское население превысило сельское, российские села стремительно пустели, поскольку тяга к более комфортной городской жизни вела к быстрой миграции жителей села в города.

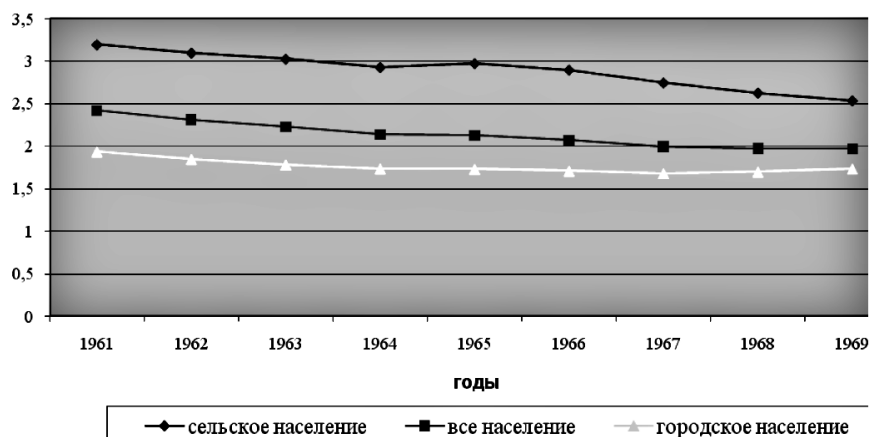


Рис. 5. Суммарный коэффициент рождаемости в РСФСР 1960-х гг.

Составлено по: Демографический ежегодник России, 1999. С. 90.

Таким образом, в 1960-е гг. динамика как общих показателей рождаемости, так и суммарного коэффициента рождаемости в РСФСР отражала продолжение начавшегося еще в 1930-е гг. перехода к новому типу репродуктивного поведения, формирующегося под влиянием активного индустриально-урбанистического развития. С конца 1960-х гг. в населении России двухдетная модель семьи стала преобладающей. Это значит, что рождаемость снизилась до уровня немного более низкого, чем необходимо для обеспечения простого воспроизводства населения.

В 1970–1980-е гг. статистикой зафиксированы волнообразные колебания темпов естественного прироста российского населения. Уже с 1988 г. начался резкий спад темпов прироста, перешедший в начале 1990-х гг. в депопуляцию (см. рис. 6). Эти колебания в темпах естественного прироста были связаны с изменениями в уровнях рождаемости и смертности, на которые в свою очередь оказывали влияние социально-экономические и политические факторы.

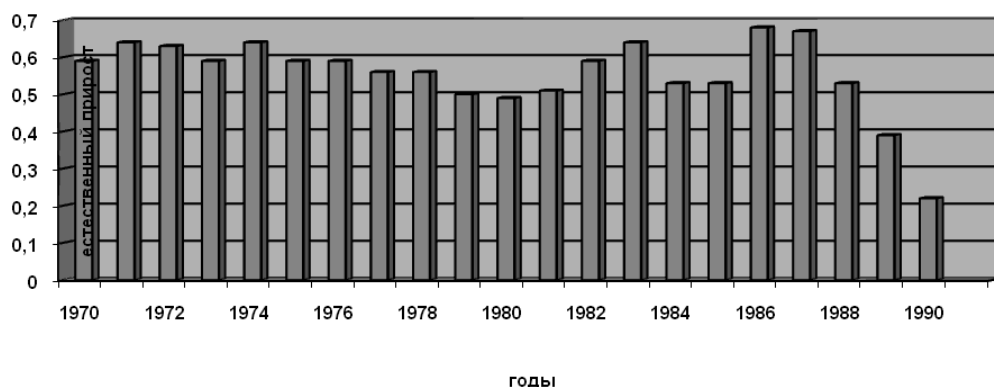


Рис. 6. Темпы естественного прироста населения РСФСР в 1970–1980-е гг.
Составлено по: Демографический ежегодник России, 1999. С. 19.

На рисунках 7 и 8 представлена динамика показателей уровня рождаемости в РСФСР последних десятилетий советского периода. На основании этих данных можно заключить, что в 1970–1983 гг. количество ежегодных рождений устойчиво увеличивалось, с 1983 по 1985 гг. произошел небольшой спад, затем в 1985–1987 гг. — повышение уровня рождаемости, а с 1987 г. начался резкий его спад.

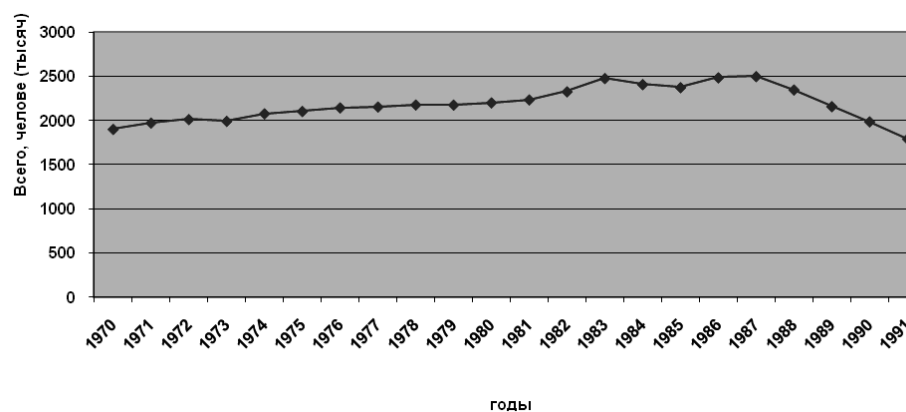


Рис. 7. Динамика рождаемости населения РСФСР в 1970–1991 гг.
Составлено по: Демографический ежегодник России, 1998. М.: Госкомстат России, 1998. С. 50, 90.

Значительные изменения произошли в последние два десятилетия существования СССР и в динамике смертности (см. рис. 9). Анализ показателей смертности свидетельствует о наличии устойчивой тенденции к увеличению уровня смертности, несмотря на кратковременные понижения в 1980–1982 и 1984–1987 гг.

Следует отметить положительное влияние антиалкогольной кампании 1985–1987 гг. как на увеличение рождаемости, так и на снижение уровня смертности. Однако уже с 1989 г. началось быстрое повышение уровня смертности. В целом за период 1970–1991 гг. уровень смертности в РСФСР вырос в 1,3 раза.

В советской системе здравоохранения по инерции определяющее место занимали предупреждение и лечение внешних заболеваний (инфекционных, паразитарных и др.) и детских болезней. Однако с 1970-х гг. на первое место вышли заболевания и причины смерти, обусловленные совсем иными, эндогенными факторами (сердечно-сосудистые, онкологические заболевания и др.), а также старением организма (в силу роста среднего возраста россиян). Такие заболевания советская медицина умела лечить и предупреждать заметно хуже. Самое главное, их лечение требовало более крупных затрат, а здравоохранение в данный период, как и ранее, финансировалось по остаточному принципу.

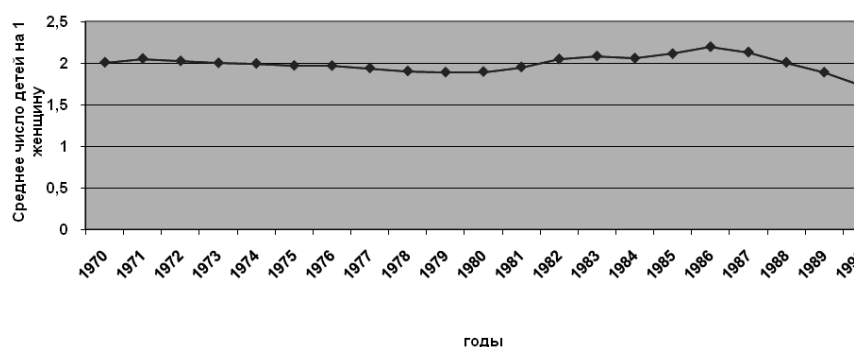


Рис. 8. Суммарный коэффициент рождаемости в РСФСР 1970–1991 гг.
Составлено по: Демографический ежегодник России, 1998. С. 50, 90.

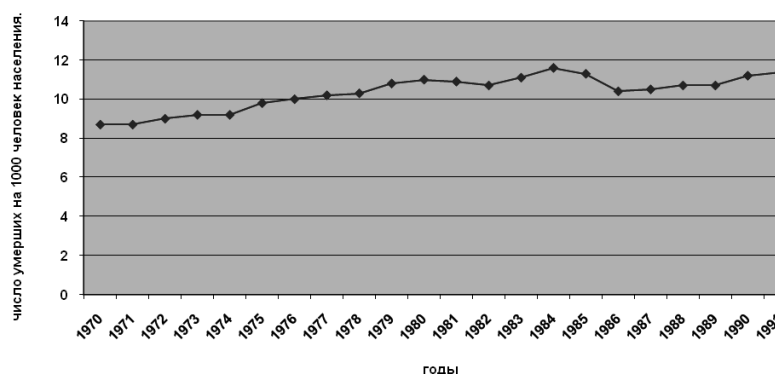


Рис. 9. Динамика смертности населения РСФСР в 1970–1991 гг.
Составлено по: Демографический ежегодник России, 1999: Статистический сборник. М., 1999. С.50.

Итак, для периода 1970–1980 гг. было характерно неравномерное изменение демографических процессов. Наихудшей демографической ситуацией была в 1970-е гг., когда население России перестало себя воспроизводить. «Всплеск» рождаемости в 1980-е гг. происходил на фоне снижения младенческой смертности, но и одновременного увеличения смертности в трудоспособных и старших возрастах. Только в период 1986–1988 гг. воспроизводство населения России было расширенным, хотя и в незначительной степени.

Анализ основных тенденций демографического развития России в последние десятилетия советского периода свидетельствует, таким образом, о том, что несмотря на ежегодный рост населения страны за счет естественного прироста, происходили негативные изменения характеристик естественного движения населения (снижение уровня рождаемости, увеличение

уровня смертности). Следовательно, «русский крест» 1990-х гг. вовсе не был чем-то внезапным. Он продолжал те негативные тенденции депопуляции, которые действовали уже в позднесоветский период.

11. ПАРАДОКС КОНДОРСЕ И ПАРАДОКСЫ РОССИЙСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Французский ученый Жан-Антуан-Никола де Кондорсе, первым начавший в конце XVIII в. изучать организацию выборов, обратил внимание на порой возникающие парадоксальные ситуации, когда принимается решение, которое не поддерживается ни одним из голосующих. Это явление стали называть парадоксом Кондорсе, оно является одним из объектов изучения в современной политической экономии — изучения политических процессов методами экономико-математического анализа.

Российские политологи А.А. Собянин и В.Г. Суховольский проделали очень интересную работу по анализу проявлений парадокса Кондорсе в постсоветской России (*Собянин и Суховольский* 1995). В их исследовании есть один любопытный сюжет, связанный с политэкономической альтернативной историей — «историей в сослагательном наклонении».

Вспомним общероссийский референдум 25 апреля 1993 г., когда в ситуации политического кризиса, связанного с противостоянием президента России Б.Н. Ельцина и оставшегося с советских времен Верховного Совета, на обсуждение россиян было вынесено четыре вопроса:

1. Доверяете ли вы Президенту?
2. Одобряете ли проводимую экономическую политику?
3. Необходимы ли досрочные выборы Президента?
4. Необходимы ли досрочные выборы парламента (Верховного Совета)?

В таблице 10 приведены оценки Собяниним и Суховольским частоты шести основных типов голосования россиян на апрельском референдуме.

«Одним из наиболее парадоксальных результатов этого референдума явился тот, что его итоги не устроили ни одну из ведущих политических групп, — пишут российские политологи. — Действительно, официальный итог референдума — “да-да-нет-нет” — соответствовал типу голосования наименьшей по численности... политической группы...». Это несовпадение суммарных результатов голосования с индивидуальным выбором основной массы голосующих и есть одно из проявлений парадокса Кондорсе.

Таблица 10

Типы голосования на референдуме 25 апреля 1993 г.

Ответы на вопросы референдума				Доля голосовавших, %
На 1-й	На 2-й	На 3-й	На 4-й	
Да	Да	Нет	Да	43,3
Нет	Нет	Да	Нет	31,1
Да	Да	Да	Да	10,6
Нет	Нет	Да	Да	8,9
Да	Нет	Нет	Да	5,8
Да	Да	Нет	Нет	0,3

Но парадокс Кондорсе мог привести и к еще более тяжелым последствиям. По ретропрогнозам оценкам Собянина и Суховольского, если бы «да» на второй вопрос отвечали бы хоть чуть-чуть реже (меньше всего на 3% избирателей), то итогом апрельского референдума оказалось «да-нет-нет-нет», хотя избирателей с таким типом голосования практически не было. Такой исход референдума дезорганизовал бы все ветви власти, которым избиратели выразили недоверие, но не потребовали перевыборов.

Спустя всего несколько месяцев после апрельского референдума, уже после «расстрела Белого дома» и разгона Верховного Совета, 12 декабря 1993 г., россияне снова пошли к избирательным урнам. Новое голосование требовало от избирателей дать ответ всего на два вопроса — о принятии Конституции и об избрании состава нового парламента. На сей раз были возможны четыре типа голосования (см. табл. 11). В конечном счете большинство (58%) голо-

совавших поддержали новую Конституцию, почти все пришедшие на избирательные участки проголосовали за новых депутатов.

А теперь самое интересное — ретропрогноз того, как повторение на референдуме 12 декабря парадокса Кондорсе могло дать шанс на реванш антиельцинской оппозиции.

Собянин и Суховольский отмечают, что из-за низкой явки избирателей итогом декабрьского референдума чуть не оказался очень нежелательный вариант «нет-да» (неодобрение Конституции — одобрение парламента). Именно это произошло бы, если на выборы пришло всего лишь на 5% избирателей меньше.

Чтобы снизить явку избирателей, достаточно было, чтобы коммунисты и аграрии в тех районах, где их позиции были слабыми, призвали бойкотировать голосование. Бойкот понизил бы явку не менее чем на 7%, и в результате избранный парламент оказался бы без Конституции. «После этого, — пишут политологи, — объединенные депутаты коммунистов, аграриев и ЛДПР могли бы побороться за объявление Федерального собрания Учредительным и принятие своего варианта новой Конституции». Вспоминая, у кого «трещат чубы», когда «паны дерутся», думаешь — как хорошо, что наши радикальные оппозиционеры не изучали парадокса Кондорсе...

Таблица 11

Типы голосования на референдуме 12 декабря 1993 г.

Типы голосования		Последствия победы данного типа голосования
отношение к Конституции	отношение к выборам нового парламента	
одобрение Конституции («да»)	одобрение избрания парламента («да»)	Новый парламент начинает работать по новой Конституции (что реально и произошло).
одобрение Конституции («да»)	отказ участвовать в выборах новых депутатов («нет»)	При наличии новой Конституции нет нового парламента. В этом случае Президент оставался бы на неопределенное время единственным легитимным политическим лицом.
неодобрение Конституции («нет»)	одобрение избрания парламента («да»)	Появление нового парламента обесмысливается из-за отсутствия новой Конституции, по которой этот парламент должен работать. Такой исход создал бы ситуацию политического хаоса.
неодобрение Конституции («нет»)	отказ участвовать в выборах новых депутатов («нет»)	Абсолютный политический абсентизм избирателей создает политический вакуум, для выхода из которого необходима, по крайней мере, разработка нового варианта Конституции.

Таким образом, в 1993 г. дважды складывалась ситуация, когда изменение голосования всего нескольких процентов избирателей могло бы серьезно ухудшить политическую ситуацию. Видимо, есть рациональное зерно в утверждении, что классическая демократия хороша для «нормальных» (стабильных) условий развития, но в кризисных условиях последовательное соблюдение демократических «правил игры» не всегда является политивным.

ЛИТЕРАТУРА

Ананьин Б.В. (2003). Заметки по поводу статьи Б.Н. Миронова «Кто платил за индустриализацию: экономическая политика С.Ю. Витте и благосостояние населения в 1890–1905 гг. по антропометрическим данным» // *Экономическая история. Ежегодник*. 2002. М.: РОССПЭН.

Бородкин Л.И. и Свищев М.А. (1992). Ретропрогнозирование социальной динамики доколхозного крестьянства: использование имитационно-альтернативных моделей // *Россия и США на рубеже XIX–XX вв. Математические методы в исторических исследованиях*. М.

Гайдар Е.Т. (2005). Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. М.: Дело.

Данилевский И.Н. (2001). Древняя Русь глазами современников и потомков (IX–XII вв.). Изд. 2-е. М.: Аспект Пресс.

Демографический ежегодник России, 1999: Статистический сборник. М. 1999.

Ковальченко И.Д. (1991). Столыпинская аграрная реформа (Мифы и реальность) // *История СССР*. № 2.

Кульпин Э. (1995). Социально-экологический кризис XV в. и становление российской цивилизации // *Общественные науки и современность*. № 1.

- Леонард К.С. и Бородкин Л.И. (1992). Огни большого города» (Опыт прошлого: о влиянии «ножниц зарплат») // Фантастика и наука (Гипотезы. Прогнозы): Международный ежегодник. М.: Знание. Вып. 25.
- Милов Л.В. (2006). Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса. М.: РОССПЭН, 1998, 2001.
- Миронов Б.Н. (2002). Кто платил за индустриализацию: экономическая политика С.Ю. Витте и благосостояние населения в 1890–1905 гг. по антропометрическим данным // *Экономическая история. Ежегодник*. 2001. М.: РОССПЭН.
- Миронов Б.Н. (2003). Социальная история России периода империи (XVIII–начало XX в.): Генезис личности, демократической семьи, гражданского общества и правового государства. СПб.: Дм. Буланин, 1999. Т. 1, 2. 2-е исправл. изд.; СПб.: Дм. Буланин, 2000. Т. 1, 2. 3-е исправл. изд.; СПб.: Дм. Буланин. Т. 1, 2.
- Миронов Б.Н. (2004). Антропометрический подход к изучению благосостояния населения России в XVIII веке // *Отечественная история*. № 6. (<http://www.bmironov.spb.ru/antro.php?mn=4&lm=2&lc=art2>).
- Миронов Б.Н. (2010). Благосостояние населения и революции в имперской России. М.: Новый хронограф.
- Мэнкью Н.Г. (1999). Принципы экономикс. СПб.
- Нефедов С.А. (2003). О возможности применения структурно-демографической теории при изучении истории России XVI века // *Отечественная история*. № 5. (<http://www.book.uraic.ru/elib/Authors/Nefedov/Science/Russia/Crisis.htm>).
- Нефедов С.А. (2012). Уровень потребления в России начала XX века и причины русской революции. Статья 3. Проблемы антропометрической статистики // *Общественные науки и современность*. № 3.
- Нефедов С.Н. (2008). Война и общество. Факторный анализ исторического процесса. История Востока. М.: Территория будущего.
- Нефедов С.Н. (2010). История России. Факторный анализ. Т.1. С древнейших времен до Великой Смуты. М.: Территория будущего.
- Нефедов С.Н. (2011). История России. Факторный анализ. Т. 2. От окончания Смуты до Февральской революции. М.: Территория будущего.
- Носевич В. (1993). Компьютерная модель "окняжения" земель в Древней Руси // *Информационный бюллетень Комиссии по применению математических методов и ЭВМ в исторических исследованиях и Ассоциации "История и компьютер"*. № 8. Март. (<http://www.vn.belinter.net/model/2.html>).
- Попов Г.Х. (1989). Крестьянская реформа 1861 г. Взгляд экономиста // Истоки: вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. М.: Экономика.
- Попов Г.Х. (2008). Истоки российской бедности. Русский вариант выхода из феодализма в XIX веке — причина трех революций XX века. М.: Издательский дом Международного университета в Москве, 2008).
- Собянин А.А., Суховольский В.Г. (1995). Демократия, ограниченная фальсификациями: Выборы и референдумы в России в 1991–1993гг. М.: Проект. группа по правам человека: ИНТУ.
- Тойнби А.Д. (2012). Роль личности в истории. М.: Астрель.
- Чаянов А.В. (1925). Организация крестьянского хозяйства. М.: Кооперативное издательство.
- Юрганов А.Л. (1998). Категории русской средневековой культуры. М.: МИРОС.
- Allen, R.C. (1997). Capital Accumulation, the Soft Budget Constraint and Soviet Industrialization // *UBC Department of Economics Discussion Paper*, November. (<http://www.arts.ubc.ca/econ/dp9720.pdf>).
- Fogel, R.W. (2003). Secular Trends in Physiological Capital: Implications for Equity in Health Care // *NBER Working Papers*, No. 9771, June (<http://www.nber.org/papers/w9771.pdf>).
- Fogel, R. Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy. (<http://www.nobel.se/economics/laureates/1993/fogel-lecture.pdf>).
- Maddison, A. (2003). The World Economy: Historical Statistics. OECD.
- North, D.C. and Thomas, R.P. (1973). The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pearl, R. (1925). The biology of population growth. N.Y.
- Postan, M. (1950). Some economic evidence of declining population in the later middle ages // *The Economic History review*. Ser. 2. Vol. 2. No. 3.

ЭКОНОМИКА НЕДОВЕРИЯ: РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

КАЛЮЖНОВА НАДЕЖДА ЯКОВЛЕВНА,

доктор экономических наук, профессор,
член-корреспондент Сибирской академии наук Высшей школы,
Иркутский государственный университет,
e-mail: 2010nyk@mail.ru; nk@hime.isu.ru

В статье осуществлен анализ механизмов взаимодействия межличностного и институционального доверия/недоверия с результатами экономической деятельности. Приведены результаты эмпирических исследований. Рассмотрена динамика межличностного доверия/недоверия. Проанализировано влияние межличностного доверия/недоверия на экономические результаты и конкурентоспособность регионов.

Ключевые слова: институты; социальный капитал; конкурентоспособность регионов; доверие; недоверие.

The author analyzes the interaction mechanisms between interpersonal and institutional trust/distrust and the economic activity results. The results of empirical research are presented. The dynamics of interpersonal trust/distrust is considered. The effect of interpersonal trust/distrust on the economic performance and regional competitiveness is analyzed.

Keywords: institutions; social capital; the regional competitiveness; trust; distrust.

Коды классификатора JEL: B52, E22, L14.

За относительно небольшой период времени с середины 2000-х гг. доверие и социальный капитал стали одними из наиболее значимых объектов экономического анализа. Один из основоположников анализа доверия Ф. Фукуяма приравнивает его к социальному капиталу, рассматривая последний как результат наличия доверия между членами общества. Он придает доверию исключительно важную роль, утверждая в частности, что «национальное благосостояние, так же как конкурентоспособность, обусловлено такой единой всеохватывающей характеристикой, как уровень доверия, присущий обществу» (Fukuyama 1995).

Контекст доверия–недоверия (институционального, межличностного, организационного) в экономических и политико-экономических отношениях в современных условиях становится все более важным в силу нескольких причин:

1. Недоверие политическим и экономическим институтам снижает предсказуемость экономического поведения агентов. Это дает высокий навес транзакционных издержек на обеспечение рыночных транзакций в экономике и сказывается негативно на ее конкурентоспособности.
2. Другая сторона связана с ростом значения межличностного и институционального доверия в условиях информационной экономики. Возможность мгновенных транзакций на значительных расстояниях во много раз повышает вес каждого экономического решения и роль скорости принятия решений, которая во многом связана с доверием. Развитие электронной торговли, электронного правительства и других форм новой экономики напрямую связано с уровнем доверия как межличностного, так и бизнесу.
3. Уровень доверия в обществе сказывается также на возможностях развития обмена знаниями, поскольку неявные знания передаются лишь при наличии доверия. В итоге, большие затраты на достижение доверия сказываются на инновациях.
4. Наконец, логика взаимодействий в условиях информационной экономики приводит к выделению и повышению значимости наноэкономики — уровня взаимодействия индивидуальных экономических агентов, где межличностные отношения и их характер становятся основой принятия решений.

Экономисты сегодня стараются проверить высказываемые положения количественным анализом, что характерно, прежде всего, для зарубежных исследований. Существует немало работ, в которых эмпирически проверяются количественные связи между доверием и экономическими показателями. В коллективном исследовании (*La Porta, Lopez-De-Silanes, Shleifer and Vishny* 1997) на основе данных «Мирового обзора ценностей» построена регрессия, объясняющая влияние доверия на 14 индикаторов экономического развития в больших организациях. Зак и Нэк показали, что повышение доверия ведет к повышению инвестиций и экономическому росту; что равноправное распределение дохода стимулирует доверие и, соответственно, инвестиции и экономический рост; а различные дискриминации снижают уровень доверия, снижая инвестиции и экономический рост. Вывод авторов состоит в том, что доверие само по себе позитивно и значительно воздействует на экономический рост всегда, когда оно включается в регрессии экономического роста с измерением формальных институтов или социальной дистанции (*Zak and Knack* 2001).

В работах российских авторов изучаются различные аспекты и характеристики доверия и социального капитала разных социальных групп. Исследованию способов измерения и оценки роли социального капитала посвящены работы Л.И. Полищука (*Полищук* 2010) и Р.Ш. Меняшева (*Полищук и Меняшев* 2012).

Надо также отметить, что если доверию уделяется довольно значительное внимание, то изучению недоверия уделено внимания гораздо меньше. В имеющихся работах, как правило, неявно предполагается, что недоверие — это доверие с отрицательным знаком и, соответственно, их эффекты различаются лишь положительным или отрицательным характером. Имеется практически одна большая работа, посвященная недоверию, — коллективная работа 4 авторов (*Aghion, Algan, Cahuc and Shleifer* 2009), которая анализирует связь между недоверием и запросами на государственное регулирование. Модель, предложенная авторами, объясняет корреляцию между регулированием и отсутствием доверия, а также имеет ряд дополнительных выводов. Авторы показывают, что отсутствие доверия влияет не только на регулирование само по себе, но и на спрос касательно этого регулирования. В работе показано, что страны с высоким уровнем доверия не регулируют деятельность предпринимателей так активно, как «недоверчивые» страны. Авторы обосновывают положение, что чем ниже доверие в обществе, тем выше потребность в регулировании экономической жизни. Даже если люди понимают, что госуправление пронизано коррупцией и неэффективно, они выбирают его как лекарство от коррупции, хотя рост регулирования повышает возможности злоупотреблений чиновников. Авторы показывают, что в «недоверчивых» странах ослабление госконтроля действительно приводит к увеличению коррупции, снижению объемов производства, опять же к увеличению спроса на регулирование и в итоге к еще большему падению уровня межличностного доверия в краткосрочной перспективе. Таким образом, прослеживается институциональная ловушка, понятие которой сформулировал В. Полтерович, когда плохой институт, в данном случае, недоверие, носит самоподдерживающийся характер.

Таким образом, недоверие воспроизводит недоверие. Но воспроизводит ли доверие — доверие? Это не доказано. Нам представляется, что предположение о том, что влияние недоверия эквивалентно влиянию доверия, но со знаком минус, должно быть проверено.

Таким образом, теоретическое объяснение механизмов взаимодействия межличностного и институционального доверия/недоверия с результатами экономической деятельности продолжает оставаться актуальным, особенно с точки зрения выявления сравнительных эффектов доверия и недоверия.

В работе Р.Ш. Меняшева и Л.И. Полищука (2012) на анализе эмпирического материала российских городов (по данным Георейтинга ФОМ 2007 г.) сделан вывод о том, что социальный капитал в российских условиях дает осязаемую экономическую отдачу. Данный вывод авторы делают путем выявления связи между социальным капиталом (доверием) и оценкой респондентами положения дел в городах, при этом также найдена связь между удовлетворенностью населения и подотчетностью власти. Иначе говоря, полученные результаты показывают связь между подотчетностью власти, социальным капиталом и удовлетворенностью населения. В то же время удовлетворенность людей не тождественна социально-экономическим результатам и конкурентоспособности регионов, и связь социально-экономических результатов по регионам с доверием/недоверием требует дополнительного изучения.

Цель нашего исследования состоит в анализе доверия/недоверия в России и оценке его влияния на конкурентоспособность и социально-экономические показатели развития.

ДОВЕРИЕ/НЕДОВЕРИЕ И ЭКОНОМИКА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Институциональная экономика в своем жестком ядре содержит отрицание неоклассической модели человека как рационального максимизатора полезности, к тому же честно соблюдающего принятые на себя обязательства.

Одним из новых постулатов неонинституционализма наряду с положением об ограниченной рациональности поведения индивидов является введение такой характеристики поведения, как примитивное стремление к реализации личных интересов с использованием коварства, которое получило название оппортунизма. Суть его состоит в уклонении от добровольно принятых на себя обязательств и/или предоставление неполной или искаженной информации, результатом чего является информационная асимметрия.

Поведение экономических агентов с учетом присущих им ограниченной рациональности и оппортунизма является нестабильным и плохо прогнозируемым. Возникает необходимость институтов и механизмов, обеспечивающих большую предсказуемость, а также снижающих затраты на обеспечение предсказуемости поведения агентов. Доверие является одним из механизмов снижения затрат на обеспечение предсказуемости поведения агентов, а недоверие — барьером для сделок и взаимовыгодных обменов. Почему недоверие выступает барьером, в то время как доверие всего лишь повышает выгодность сделок?

Обратимся к определению понятия «доверия». В обыденной речи *доверие* означает безусловное принятие в качестве правды любых сообщений, в т.ч. непроверенных.

Доверие как атрибут общественных отношений определяется Ф. Фукуямой как возникающее внутри сообщества ожидание постоянного, честного, ориентированного на совместно разделяемые ценности поведения со стороны других членов этого сообщества (Фукуяма 1999).

В новой институциональной теории «доверие» рассматривается в связи с такими понятиями, как транзакционные издержки, спецификация прав собственности и асимметричность информации. Эта взаимосвязь такова: в гипотетической ситуации абсолютной спецификации прав собственности в идеальном обществе, где совершенные законы и механизмы их реализации и вся информация о деятельности всех субъектов экономических отношений открыта и доступна, исчезает сама возможность оппортунистического поведения и заведомо можно доверять абсолютно всем.

На практике права собственности не оказываются идеально специфицированными ни в одном обществе, поэтому часть транзакционных издержек, связанных со спецификацией и защитой прав собственности, является фактически издержками недоверия. Доверие можно определить как ожидание неоппортунистического поведения других агентов, поведения без применения коварства.

Возникает необходимость институтов, механизмов и организационных структур, обеспечивающих большую предсказуемость и ослабляющих эти качества, присущие экономическим агентам, а также снижающих затраты на обеспечение предсказуемости поведения агентов.

Доверие в этой совокупности является одним из механизмов снижения затрат на обеспечение предсказуемости поведения агентов, а недоверие — барьером для сделок и взаимовыгодных обменов. Почему недоверие выступает барьером, в то время как доверие всего лишь повышает выгодность сделок (с учетом снижения затрат на проверку и контроль) — об этом стоит поговорить отдельно.

С точки зрения теории институтов доверие можно рассматривать как ожидание поведения, соответствующего нормам, правилам и ограничениям, регламентированным формальными и неформальными институтами.

С точки зрения теории транзакционных издержек доверие означает ожидание неоппортунистического поведения, поведения без применения коварства.

С точки зрения теории контрактов, доверие — ожидание поведения, обусловленного контрактом (формальным или неформальным). Поскольку контракты содержат определенные рамки, это значит, что доверие — это ожидание поведения в соответствии с теми ограничениями, которые обусловлены контрактами.

Индивид может получить выигрыш в случае одностороннего отказа подчиниться ограничениям, действие которых носит условный характер. Выходу индивида за пределы этих

ограничений и, соответственно, возложению издержек оппортунистического поведения на другую сторону и получению одностороннего выигрыша не препятствует ничего, кроме принятых на себя обязательств перед другими агентами. Экономической причиной соблюдения контрактов институциональных норм и восприятия ограничений, заложенных контрактами или институтами, как жестких ограничений, т.е. безусловных, является угроза экономических санкций — угроза утраты богатства или потери доходов. Реализация этой угрозы обеспечивается сочетанием формальных и неформальных институтов, принуждающих к соблюдению контрактов.

Даже если при отказе от соблюдения условий контракта потерь не происходит, имеется угроза потери возможности вступать во взаимовыгодные сделки. В этом случае издержки недобросовестного поведения будут возложены на лицо, нарушившее условное ограничение.

Если отказ от выполнения условных ограничений становится обычной практикой, система контрактов либо разрушается, либо становится чрезвычайно дорогостоящей, поскольку подкрепляется весьма громоздкими процедурами. В этом случае доверие утрачивается как элемент общественных отношений, и поэтому издержки возлагаются уже на все общество. Таким образом, утрата доверия и формирование в качестве устойчивой характеристики отношений недоверия к участникам отношений приводят к необходимости затрачивать часть ограниченных ресурсов общества на преодоление недоверия в процессе заключения контрактов (издержки недоверия).

Издержки недоверия могут быть рассмотрены как самостоятельный вид трансакционных издержек, поскольку связаны не только с отступлением от добровольно принятых на себя обязательств по контракту, но являются дополнительными издержками предшествующими заключению контракта. Если доверие облегчает трансакцию, снижая затраты, предшествующие контракту, то недоверие требует дополнительных действий и затрат на осуществление трансакции и является часто запретительным барьером для трансакции.

К примеру, высокие трансакционные издержки недоверия отчетливо проявили себя в ходе прошедших президентских выборов, если рассматривать выборы как трансакцию на политическом рынке. Дополнительные затраты на проведение выборов, связанные с издержками недоверия — на введение электронных урн, на предотвращение предполагаемых нарушений избирательных комиссий (установка видеотехники, формирование системы наблюдателей) привели к тому, что запланированные затраты, рассчитанные на два тура выборов, были на $\frac{2}{3}$ использованы в ходе одного — первого тура голосования.

Формирование недоверия как устойчивого отношения в экономике имеет оборотной стороной рост необходимости и числа структур, обеспечивающих защиту контрактов и прав собственности от оппортунизма, а высокий уровень недоверия — обусловливает рост затрат на них и значения этих структур. Растет численность и заработная плата полиции, судебной системы; происходит разрастание коллекторских, охранных, сыскных агентств и подобных структур.

В свою очередь, однажды созданные структуры воспроизводят заинтересованность в недоверии, т.к. их благополучие зависит от сохранения недоверия, которое является питательной средой для их существования. Более того, деятельность этих структур консервирует правила, которые воспроизводят недоверие. К примеру, недоверие людей к власти и ее способности решать вопросы в интересах индивидов, а не в собственных интересах (что является сутью коррупции) ведет к решению вопросов в обход законов. Это делает невозможным защиту интересов «коррупционного контракта» в открытом правовом поле, что в свою очередь принуждает коррупционеров искать защиту невыполненных коррупционных контрактов в рамках неформальных институтов, опять же консервируя их сохранность.

Высокий навес трансакционных издержек, связанных с недоверием, снижает конкурентоспособность экономики. С одной стороны, растет объем ВВП за счет сектора услуг, связанных с недоверием. В то же время качество жизни адекватно не растет, поскольку значительная часть ВВП и личных доходов идет не на повышение качества жизни, а на сохранение статус кво — защиту от воров, затраты на взятки, откаты и др. В итоге, несмотря на повышение денежных доходов населения, реального улучшения уровня и качества жизни не происходит. Это в свою очередь порождает недоверие к сообщениям власти о том, что уровень жизни растет.

Значительную роль в понимании роли недоверия имеет теория перспективы. Выводы ее создателей — нобелевских лауреатов 2002 г. Д. Канемана и А. Тверски состоят в том, что люди при принятии экономических решений руководствуются не трезвым рассудком, а эмоциями и стереотипами, причем их больше впечатляют потери, чем достижения; они переоценивают значение проигрыша и недооценивают при прочих равных условиях значение выигрыша. Эти положения важны для понимания экономической роли отношений доверия–недоверия.

Одним из основных выводов теории перспективы, важным для оценки последствий доверия и недоверия, является вывод об асимметрии между подходами к принятию решений, предпочтение стабильности и стремление предупредить потери в противовес изменениям и возможности получить выигрыш.

Исходя из того, что потери переживаются сильнее равнозначных по величине выигрышей, можно сделать вывод, что ощущение потери вследствие оказания доверия «ненадежному» контрагенту сильнее, чем ощущение радости, от того, что контрагент оказался «надежным».

Поведение в соответствии с контрактом или в соответствии с правилами — «надежное» поведение — воспринимается как нормальное поведение, в результате которого доверяющая сторона получает положительный результат и удовлетворение в виде реализованных ожиданий. Исходя из подхода снижения предельной полезности приращения богатства, дополнительная полезность каждой следующей транзакции, основанной на доверии, снижается.

Потеря же от оказания доверия ненадежному контрагенту психологически воспринимается острее, и вызывает желание ее предотвратить, даже когда реальных оснований недоверия новым контрагентам нет. Для предотвращения потерь индивиды принимают меры предосторожности.

Согласно результатам исследований Канемана и Тверски, репрезентативность для человека является проблемой случайного выбора. Это значит, что даже единичные случаи недобросовестности поведения индивидов и институтов (организаций, воплощающих институты) рожают недоверие, поскольку вероятности наступления событий оцениваются равными, вне зависимости от того, сколько таких событий должно произойти. Таким образом, даже разовое (не говоря уже о повторяющемся) нарушение обязательств формирует стереотип недоверия.

В создание межличностного и институционального недоверия вносят вклад многие события: финансовые пирамиды; объявление технического дефолта по государственным обязательствам в 1998 г.; банкротство компании ЮКОС и уголовное преследование ее руководителей; практика умышленного банкротства фирм (особенно банков) их руководителями; невыплата заработной платы; «черное» рейдерство; коррупция, преступления полиции против личности.

Экономические агенты будут до крайности осторожны, когда у них есть основания предполагать, что их долговременные намерения попадут в зависимость от перспектив сиюминутного выигрыша, появившихся у контрагента.

Особенно это действует в отношении институционального доверия. Институциональное недоверие между населением и институтами — государством, банками, бизнесом, полицией и др. возникает в таком же случае, в каком оно появляется между индивидами — при нарушении выполнения сторонами взятых на себя обязательств.

Недоверие к институтам приводит к снижению инвестиционной и сберегательной деятельности граждан. Сбережения и последующие инвестиции фактически означают перенос ресурсов из настоящего в будущее: «Инвестиция — это, в сущности, жертва настоящим во имя будущего. Но настоящее хорошо известно, тогда как будущее всегда загадочно. Поэтому инвестиция — определенная жертва во имя неопределенной выгоды» (*Хирилейфер* 1999). Мотивом является то, что инвестор рассчитывает в будущем получить не то же самое, а большее количество ресурсов.

В состоянии высокой неопределенности и недоверия к разным институтам и, особенно, властным институтам, тенденция субъекта к переносу ресурсов из настоящего в будущее угнетается. При недоверии государству и банкам индивид с неохотой отказывается от текущего потребления в пользу неопределенного будущего, в котором может произойти дефолт, кризис, девальвация национальной валюты, рост цен. Поэтому гипотетически могут произойти снижение стремления к накоплению и одновременно рост поиска кредитования. Долги субъективно воспринимаются с иллюзорной легкостью: выкачивая ресурсы из будущего, субъект бес-

сознательно надеется попасть в «другое будущее», в котором долги может списать государство (а сегодня, как известно, законодателями обсуждается вопрос о банкротстве физических лиц); кредитора могут «заказать» конкуренты, или он исчезнет по каким-то другим причинам и т.д. (Лидин 2007). Следствием низкого доверия институтам являются низкая инвестиционная и слабая инновационная активность, требующая инвестиционных ресурсов.

Базой для воспроизводства недоверия являются и новые предприниматели, которые сегодня служат основными работодателями. Предприниматели часто не считают обязательным заключать контракт и тем более его соблюдать по отношению к работникам, порождая ответный оппортунизм со стороны работников. Работодатели отвечают излишней регламентацией процессов (преподавателей заставляют сидеть целый день на рабочем месте), слежением за работниками на рабочих местах, вплоть до ликвидации лишних портов, возможностей подключать флеш-карты и другие накопители информации, выходить в Интернет, слежением за изображениями мониторов, созданием контролирующих и охранных структур.

При низком уровне доверия люди испытывают трудности в организации совместной деятельности группы, члены которой не связаны родственными связями, а потому не могут выйти за пределы семейного бизнеса или стремятся к samozанятости. В более раннем исследовании нами обнаружена статистически значимая отрицательная корреляция между межличностным доверием и уровнем samozанятости, которая означает, что там, где люди доверяют только самим себе, доля samozанятых выше (Калужнова и Любимова 2010). Таким образом, гипотетически высокий уровень недоверия — межличностного и институционального — должен отражаться на ухудшении ряда экономических показателей, что мы и попытались проверить в эмпирической части работы.

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

В эмпирическом исследовании уточнялись методы оценки доверия/недоверия, рассчитывались индексы межличностного доверия/недоверия¹, а также изучалась связь уровня межличностного доверия с показателями социально-экономического развития и интегрированным показателем конкурентоспособности регионов и стран².

Для расчета индексов доверия по России и по странам использованы данные Георейтингов ФОМа³, в которых обследовано распределение межличностного доверия по регионам России (2007, 2009), а также данные международных опросов *WVS* за 2008 и 2010 гг. и *ESS*⁴. Индексы доверия сравнивались с экономическими показателями регионов и стран⁵.

Прежде всего рассмотрим динамику межличностного доверия/недоверия, для того, чтобы оценить часто высказываемый тезис о кризисе доверия в России (см. табл. 1).

Данные не подтверждают тезиса о кризисе, т.е. резком падении уровня доверия, хотя уровень доверия остается невысоким.

Далее проверим гипотезу о влиянии межличностного доверия/недоверия на экономические результаты и конкурентоспособность регионов.

Анализ производился путем пошагового отбора показателей в регрессионную модель зависимости экономических показателей регионов от индексов межличностного доверия. Поскольку данные по доверию по регионам имелись за 2 года, проверялось наличие связи между экономическими показателями и доверием за 2007 и 2009 гг., а также с лаговым разрывом в 1 год, исходя из предположения, что доверие влияет на показатели следующего года.

¹ Индексы доверия и недоверия рассчитывались в разных вариантах. Простой индекс рассчитывался как процент респондентов в регионе, ответивших положительно на вопрос: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или же следует быть осторожным?». Диффузный индекс доверия рассчитывается как полуразность процентов респондентов, ответивших положительно и ответивших отрицательно, и плюс 50%. То есть индекс доверия диф. = (% доверяющих – % не доверяющих) × 0,5 + 50%. Показатель выше 50% означает преобладание доверия в регионе, ниже 50% — преобладание недоверия. Кроме того, рассчитывался взвешенный индекс доверия, поскольку в нескольких опросах (в международном опросе выбирался балл доверия от 1 до 10, а в Георейтинге 2009 г. было 5 вариантов ответов. Не совсем положительные и не совсем отрицательные ответы по доверию брались с коэффициентом 0,5. Индексы рассчитывались аналогично, как по доверию, так и по недоверию, но количественное их влияние оказалось идентичным, т.к. они симметричны.

² Автор выражает большую благодарность К. Кононенко за помощь в расчетах.

³ Автор выражает огромную благодарность представителям ФОМ Л. Паутовой и Р. Илюмжиновой, оказавшим помощь в предоставлении данных Георейтингов по межличностному доверию.

⁴ См.: World Values Survey Databank за 2008 и 2010 гг. (<http://www.worldvaluessurvey.org>); European Social Survey — ESS DATA. (<http://www.europeansocialsurvey.org>); European Values Study. (<http://www.europeanvaluesstudy.eu>).

⁵ См.: Стат. сборник «Регионы России», 2009. (<http://www.gks.ru>); The Global Competitiveness Report 2008–2009, 2009–2011.

Таблица 1

Динамика доверия/недоверия по данным российских и зарубежных исследований

Период времени	Индекс доверия		Индекс доверия диффузный		Индекс недоверия		Индекс недоверия диффузный	
	Рос. данные	Заруб. д.	Рос. д.	Заруб. д.	Рос. д.	Заруб. д.	Рос. д.	Заруб. д.
1989–1992*		37,5		37,5		62,5		62,5
1995–1998*		23,9		23,9		76,1		76,1
1999–2002*		23,7		23,7		76,3		76,3
2005–2007*	18,0 (2007)**	26,2	20,0	26,2	78,0	73,8	80,0	73,8
2008***		34,3		34,9		64,6		65,1
2009**	19,3		21,3		76,7		78,7	
2010***		37,5		37,9		61,7		62,1

Источник: * Рассчитано по данным ESS.

** Рассчитано по данным Георейтинга ФОМ. *** Рассчитано по данным WVS.

В качестве зависимых показателей в модели использовались: ВРП в текущих и постоянных ценах, ВРП на душу населения, затраты на государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение в процентах от ВВП; число зарегистрированных преступлений на 10 тыс. чел.; вклады физ. лиц на рублевых счетах в Сбербанке РФ; средний размер вкладов физ. лиц в рублях и в валюте, задолженность физ. лиц по кредитам в рублях и в валюте, задолженность физ. лиц, по жилищным и ипотечным кредитам; а также рейтинг конкурентоспособности регионов за 2007 г.⁶

Проведенный корреляционный анализ связи между индексами доверия/недоверия за 2007 и 2009 гг. и экономическими показателями не дал статистически значимых зависимостей.

Для того чтобы уточнить имеется ли связь между конкурентоспособностью (КСП) стран в целом и уровнем межличностного доверия, проведены расчеты корреляции между оценками КСП стран и доверием по странам.

В качестве зависимых показателей использовались индекс глобальной КСП, а также индексы его составляющих: институтов, инфраструктуры, макроэкономической среды, уровней здоровья и среднего образования, высшего образования и обучения, развитости рынка, эффективности рынка труда, развитости финансового рынка, технологического уровня, размера рынка, развитости бизнеса, инновационности.

В качестве объясняющих показателей использовался также диффузный индекс доверия по странам. В выборке из 16 стран по 2008 г., по которым были данные по доверию, Россия занимала 15-е место по уровню доверия, 14-е — по общему интегральному индексу конкурентоспособности, 16-е — по индексу конкурентоспособности институтов. В выборке из 23 стран 2010 г. Россия занимала 18-е место по уровню доверия, 20 — по общему интегральному индексу конкурентоспособности, 23-е — по индексу конкурентоспособности институтов.

Полученная формула линейной регрессии за 2010 г. такова: $y = 3,61 + 0,02x$

где y — индекс КСП стран, x — индекс доверия.

Зависимость институтов от межличностного доверия за 2010 г.: $y_i = 2,517 + 0,43^*$

где y_i — индекс институтов в составе индекса КСП. Соответствующие графики регрессий представлены на рис. 1 и 2.

Это означает, что при повышении индекса доверия на единицу общая конкурентоспособность может возрасти на 0,02, а по институтам еще выше — на 0,43.

Наше эмпирическое исследование подтвердило связь между низким уровнем межличностного доверия и конкурентоспособностью российской экономики в целом и связь между низким уровнем доверия и состоянием ее институтов. Доказано, что низкая конкурентоспособность российской экономики имеет тесную связь с особенностями ее социального капитала, в частности, низким уровнем доверия и социальной сплоченности. В то же время не подтверждено наличие связи между показателями межличностного доверия по регионам и экономическими показателями. т.е. межличностное доверие и сплоченность или их отсутствие никак не влияют на экономические показатели.

⁶ См.: сайт Института региональной политики.

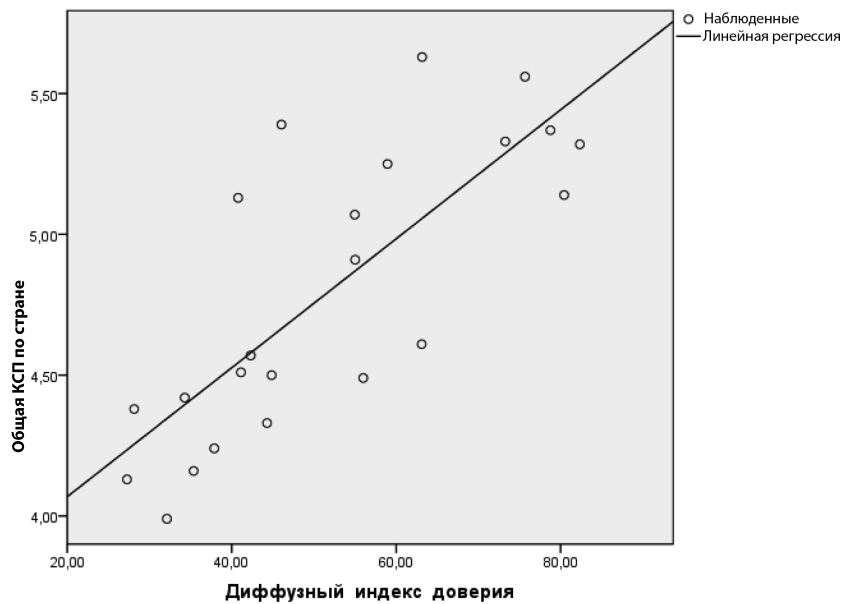


Рис. 1. Линейная регрессия индекса конкурентоспособности стран и диффузного индекса доверия

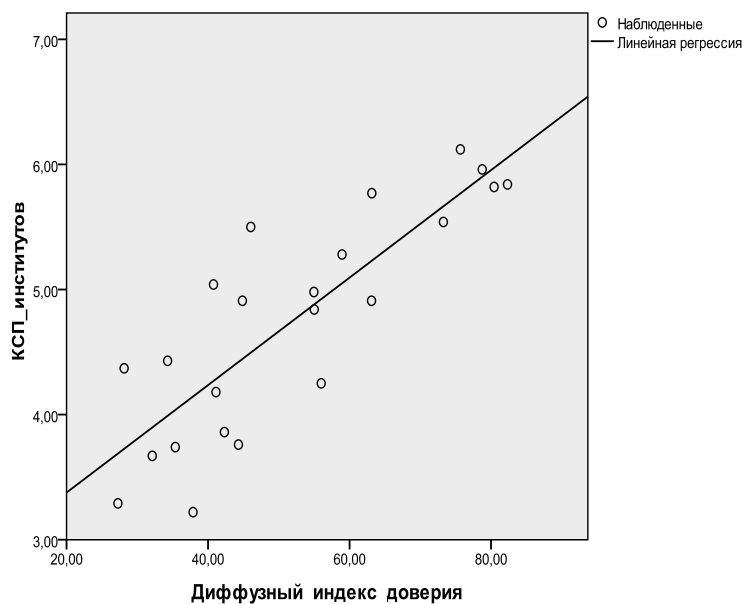


Рис. 2. Линейная регрессия индекса институтов и диффузного индекса доверия

В 2008 г. связь между доверием и КСП более слабая, но также имеется: $x = 0,52 + 0,07 \cdot x$.

Мы считаем, что это может служить подтверждением того, что региональные сообщества практически никак не влияют на поведение и экономические решения лиц, принимающих решения в регионах, и их эффективность не отражает уровень социальной сплоченности общества, т.е. социальный капитал не влияет на экономические решения элит. Это может быть объяснено отсутствием взаимосвязи между доверием элитам, принимающим решения, и их положением, что связано с отсутствием выборности первых лиц регионов и механизмов реального влияния населения на принятие экономических решений; отсутствием передаточных механизмов от до-

верия к положению элит. Это существенно отличается от тех стран, где выборность президента зависит от уровня доверия населения.

Исследование подтверждает гипотезу о том, что низкая конкурентоспособность экономики связана с низким уровнем межличностного доверия так же, как наличие связи между плохим качеством институтов и низким уровнем межличностного доверия. Можно также подтвердить необходимость выборности региональных властей, и что немаловажно — необходимость формирования передаточных механизмов мнений людей элитам, механизмов зависимости положения элит от доверия населения.

ЛИТЕРАТУРА

Калюжнова Н.Я. (2009). Социальный капитал региона как барьер экономического развития // Развитие социальных систем как проблема управления: ежегод. науч. конф. Иркутск. 209–215.

Калюжнова Н.Я. и Любимова Т.А. (2011) Нанoeкономика и тенденции неформальной занятости в знаниевой экономике. Иркутск: ИГУ.

Канеман Д. и Тверски А. (2003). Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*. Т. 24. № 4. 31–42.

Лохова С.Г. и Калюжнова Н.Я. (2011). Эффективность социального капитала регионов РФ. Труды ИМЭИ. Экономика и управление. Вып. 1. Иркутск. 31–42.

Полищук Л.И. Социальный капитал в России: измерение, анализ, оценка влияния. (<http://www.hse.ru/news/recent/27404804.html>).

Aghion, P., Algan, Y., Cahuc, P. and Shleifer, A. (2009). The Regulation and distrust. September 24. (http://www.economics.harvard.edu/faculty/shleifer/files/distrust_qje2.pdf).

La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A. and Vishny, R.W. (1997). Trust in Large Organizations // *American Economic Review*. 333–338.

Fukuyama, F. (1995). Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton.

Fukuyama, F. (1999). Social Capital and Civil Society. The Institute of Public Policy George Mason University. October 1.

Zak, P.J. and Knack, S. (2001). Trust and Growth // *The Economic Journal*. 111. 295–321.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

САХАРОВСКИЙ СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент,
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,
e-mail: tcesstu@yandex.ru

В статье уточнено соотношение понятий человеческого капитала (ЧК), человеческого потенциала (ЧП), трудовых ресурсов и трудового потенциала. Человеческий потенциал трактуется как наиболее емкое понятие с расширенными пространственно-временными характеристиками и содержащее в себе помимо реализованных еще и скрытые возможности и качества. Представлена эволюция взглядов экономических школ на роль «человеческого фактора» в социально-экономическом развитии общества. Предложена классификация институциональных факторов формирования ЧП, выделены первичные, вторичные и третичные факторы. Показан механизм влияния каждой группы факторов на процессы формирования, накопления и использования человеческого потенциала, предложена методика и проведен предварительный анализ влияния каждой группы факторов на формирование и реализацию ЧП. Объяснена противоречивость результатов некоторых исследований взаимосвязи человеческого потенциала и экономического развития.

Ключевые слова: человеческий потенциал; человеческий капитал; трудовые ресурсы; институциональные факторы.

In the paper the correlation of such conceptions as human capital, human potential, manpower resources is adjusted. The human potential is regarded as the most broad concept with advanced spatial-temporal characteristics, which contains besides the realized opportunities and qualities, also the still hidden one. It is presented the evolution of the views of the economic schools on the role of the «human factor» in the social-economic development of society. Also it is offered the classification of institutional factors of forming human potential, marked out the primary, the secondary, the third factors. The methodology is offered and the fluency of each group of factors on human capital forming and realization is analyzed. It is explained the discrepancy of research correlation results of human potential and economic development.

Keywords: human potential; human capital; labour resources; institutional factors.

Коды классификатора JEL: B20, B52, D01, E24, J24.

ВВЕДЕНИЕ

Такие научные понятия, как «труд», «рабочая сила», «человеческий потенциал» и «человеческий капитал» являются одними из центральных в экономической теории и рассматриваются в качестве главного движущего фактора социально-экономического развития.

Однако, несмотря на общепризнанное мнение о ведущей роли человеческого фактора в хозяйственном развитии и обилие публикаций на эту тему, до сих пор не выработано единого общепризнанного определения человеческого капитала, его структуры и способов измерения. Данное обстоятельство приводит исследователей к несовпадающим результатам и выводам, вплоть до противоположных. Целью настоящей статьи является уточнение понятий: «человеческий капитал», «человеческий потенциал», «трудовые ресурсы» и «трудо- вой потенциал». Также попытаемся определить институциональные факторы, влияющие на процесс формирования, накопления и использования человеческого потенциала, и представить механизм такого воздействия.

1. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СИСТЕМЕ РОДСТВЕННЫХ ПОНЯТИЙ

Вплоть до середины XX в. экономисты недооценивали вопросы формирования качественной рабочей силы, центр исследований был направлен в основном на использование «простого труда». Хотя многие видные ученые, как будет показано ниже, уже задолго до появления теории человеческого капитала предрекли многие из ее положений, все же акцентировано и комплексно эти вопросы исследованы не были. По выражению К. Маркса, человек, как «простая рабочая сила» был дополнением к сложной машине (*Маркс и Энгельс* 1969). Это объясняется во многом соответствующим технологическим укладом того времени (мелкое ремесленное производство, затем массовое конвейерное производство, разделенное на простые операции), который не предъявлял высоких требований к квалификации, образованию, таланту и способностям большей части рабочих.

Тем не менее, еще в XVII в. У. Петти писал, что «искусность» населения, его «живые движущие силы» являются основой накопления национального богатства и сами представляют собой богатство нации. Он впервые предпринял попытку измерения прообраза человеческого капитала в Англии, величина которого оказалась значительно выше вещественной составляющей национального богатства (*Петти* 1940). Однако, как замечают современные исследователи, данное «открытие оказалось слишком революционным, обогнав эпоху на три столетия. Его последователи, основоположники английской классической политэкономии конца XVII–начала XIX вв., восприняли идею о ценности человека как экономического ресурса, но категорически отказывались сравнивать людей с материально-вещественными факторами производства» (*Нуреев* 2009, 346).

Дальнейшее развитие идея человеческого фактора получила в трудах А. Смита. Смит считал, что накопление человеком способностей, знаний, навыков, мастерства и умений, которые впоследствии будут использоваться с целью получения доходов, является частью богатства общества и самого человека. И «увеличение производительности полезного труда зависит прежде всего от повышения ловкости и умения работника, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работает» (*Смит* 1993, 490).

Д. Рикардо, Дж. Милль, Ж.-Б. Сэй придавали образованию и приобретенным способностям, воспитанию и потреблению жизненных благ населением важнейшую роль в формировании человеческого капитала, способного приносить доход в будущем.

К. Маркс не рассматривал человека и его способности как капитал самого работника, но считал, что труд — это элемент производительного капитала, а богатство выступает универсальным проявлением человеческих способностей. Он рассматривал производство человека как потребительное производство, где рабочая сила не только воспроизводится, но и совершенствуется. Кроме того, поскольку К. Маркс, как замечают некоторые исследователи, «...изначально создавал свою теорию как комплексное обществоведческое учение, интегрирующее экономику с социологией, исторической наукой, политологией, социальной философией ...», он внес серьезный вклад в развитие теории человеческого капитала. «В концепции Маркса капитал — это «производственное отношение», институт. Следовательно, с некоторой долей условности Маркса (наряду с Ф. Листом) можно считать основоположником концепции социального капитала — экономического ресурса, заключенного в определенных отношениях между людьми» (*Нуреев* 2009, 347–348). Ф. Лист к тому же придавал важное значение не только физическим силам человека, но и умственным. Он отмечал, что увеличение материального богатства нации зависит от умственного капитала. В частности он писал: «Если считать только физический труд единственной причиной богатства, то каким образом объяснить то, что новые страны богаче, могущественнее и счастливее стран древности?...» (*Лист* 2005, 190).

В конце XIX–начале XX в. в эпоху развития крупного машинного производства, изобретения конвейера «...происходит исчерпание экстенсивных источников роста рабочей силы, ...завершается развитие капитализма «вширь», возникает проблема развития капитализма «вглубь»..., быстрыми темпами развивается интенсификация труда» (*Нуреев* 2009, 351–352). В этот период появляется система НОТ и соответствующие теории так называемого «механического» человека. Данная концепция была заложена Ф. Тейлором и развита в трудах Ф. Гилберта, Г. Эммерсона, Ю. Гантта и достигла своего апогея при организации производства Г. Фордом.

Однако ограниченность концепции «механического» человека скоро стала очевидна, и исследования были направлены по пути создания концепции целостного человека, на первый план выходят проблемы мотивации и стимулирования. Основу этого направления составили

труды Э. Мейо, А. Маслоу, Дж. Адамса и др. В условиях ускорения научно-технического прогресса фокус исследований экономистов сместился с процессов использования имеющейся рабочей силы на процессы формирования качественно новой рабочей силы. Это привело к усилению интереса к человеку как важнейшему фактору экономического развития.

Эволюция развития учений о роли человека как важнейшего ресурса экономического развития достаточно подробно представлена в работах отечественных ученых (см. например: *Корицкий* 2010; *Нуреев* 2009; *Филиппова* 2007).

С точки зрения микроэкономического подхода середину XX в. можно охарактеризовать усложнением внешней среды, в которой действовали организации, резким возрастанием темпов ее изменения и ужесточением конкуренции на мировых рынках. Все это потребовало поиска скрытых резервов и новых путей повышения эффективности предприятий. Из всех организационных ресурсов именно «человеческий ресурс» стал тем ресурсом, который содержал в себе наибольшие резервы для повышения эффективности функционирования современной организации. «Человеческий фактор» стал рассматриваться как объект инвестиций — даже более важный, чем основной капитал и технологии.

Поэтому вполне закономерно, что в 60-х гг. XX в. в экономической науке сформировалась теория человеческого капитала как вполне самостоятельное направление. Первоначально авторы концепции человеческого капитала исследовали проблему распределения благосостояния и взаимосвязь распределения доходов с уровнем образования и профессиональной подготовки. Г. Беккер (*Беккер* 2003) и Т. Шульц (*Шульц* 1994) подчеркивали, что процессы формирования человеческого капитала и его использования имеют закономерности, схожие с аналогичными процессами в отношении материальных ресурсов и основных средств, а мотивация вложений в человеческий и нечеловеческий капиталы, а также последствия этого — одни и те же. Разнообразные процессы и явления, на первый взгляд выходящие далеко за рамки предмета экономических исследований, такие, например, как преступность и оппортунистическое поведение, создание семьи, рождение и воспитание детей, общее и профессиональное образование, подготовка и переподготовка кадров, уровень здоровья и медицинское обслуживание и т.п., оказалось возможным объяснить с точки зрения неоклассического анализа.

Концепция человеческого капитала получила дальнейшее развитие в работах Дж. Минцера, Й. Бен-Пората, М. Блауга, Г. Боуэна, Дж. Кендрика, Ф. Махлупа, Л. Туроу, Ф. Харбисона, Б. Чизвика, Э. Фромма и др.

Среди современных отечественных ученых следует отметить А.И. Добрынина, С.А. Дятлова, И.В. Ильинского, Р.И. Капелюшникову, А.В. Корицкого, М.М. Критского, В.И. Марцинкевича, Р.М. Нуреева, И.В. Соболеву, С.Г. Струмилина, Е.Д. Цыренову и др.

Однако, несмотря на многочисленные исследования и существенные научные продвижения в данной области, единого общепринятого определения человеческого капитала, как и содержательного наполнения этого понятия, не выработано до сих пор. До Г. Беккера в экономической литературе для описания роли человеческого фактора в экономическом развитии использовались в основном понятия «труд», «трудовые ресурсы», «человеческие ресурсы». Понятие «капитал» применительно к человеку и его способностям стали применять, накладывая финансовые характеристики в системе координат: «вложения—отдача», «инвестиции—доход». Соотношение этих понятий можно представить в виде табл. 1.

Таким образом, человеческий капитал является важной (но не единственной) формой проявления человеческого потенциала в системе рыночных отношений. Понятие ЧП является более широким, чем понятие ЧК. В рамках нашего анализа мы будем понимать под человеческим капиталом только направленную на реализацию через повышение денежного дохода часть человеческого потенциала.

Необходимо отметить, что многочисленные исследования не выявили прямой значимой связи между уровнем человеческого капитала и темпами экономического роста (*Соболева* 2009). По нашему мнению, так называемые парадоксы измерения ЧК имеют место в том числе и потому, что экономики разных стран имеют различную институциональную структуру. Это объясняет, почему страны со схожими характеристиками ЧК имеют разные результирующие показатели экономического роста, уровня доходов и их распределения. Как замечает И.В. Соболева «...эконометрические модели сплошь и рядом не дают значимых корреляций экономического роста и ЧК ни во времени, ни в межстрановом разрезе». Например, исследование Причета, охватившее представительную выборку развивающихся стран нескольких континентов, показало, что резкий рост образовательного потенциала населения этих стран

с 1960 по 1985 гг. практически никак не сказался на темпах экономического роста (Pritchett 2001). К аналогичным результатам пришли и другие исследователи (Benhabib & Spiegel 1994, Bils, M. & Klenow 2000, Barro, R. & Lee 2001). В то же время исследование российских домашних хозяйств за период с 1995 по 2009 гг. показывает ярко выраженную зависимость между уровнем образования, с одной стороны, и уровнем доходов и занятости — с другой¹. Однако даже в этом случае остается масса нерешенных вопросов в области оценки и измерения ЧК.

Таблица 1

**Соотношение понятий «трудовые ресурсы», «трудовой потенциал»,
«человеческий капитал» и «человеческий потенциал»**

Человеческий потенциал (ЧП)			
Человеческий капитал (ЧК)			
Трудовой потенциал (ТП)			
Трудовые ресурсы (ТР)			
Представляются качественные и количественные характеристики в их понимании «здесь и сейчас»	Расширяются пространственно-временные характеристики	Выделяются финансовые характеристики: «инвестиции — доход», но в расчет принимаются только реализованные через доход вложения	Трактовка расширяется за счет включения скрытых возможностей и качеств, не всегда реализованных в данный момент времени в данных условиях через повышение доходов, но проявляющихся в более высоком качестве жизни иными способами
Часть населения, обладающая необходимым физическим и интеллектуальным развитием, способностями, знаниями и компетенциями для работы в какой-либо сфере производства материальных благ и услуг. Включает компоненты: здоровье; нравственность и умение работать в коллективе; творческий потенциал; активность; организованность и асертивность; образование; профессионализм; ресурсы рабочего времени	1. Отражает прошлое, т.е. представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления и обуславливающих ее способность к функционированию и развитию. 2. Характеризует настоящее с точки зрения практического применения и использования наличных способностей. 3. Ориентирован на развитие (будущее): в процессе трудовой деятельности работник не только реализует свои наличные способности, но и приобретает новые силы и способности. Представляя собой единство устойчивого и изменчивого состояний, потенциал содержит в себе в качестве «потенции» элементы будущего развития	Основное внимание обращается на инвестиции в человеческий капитал и оценку их эффективности. Люди увеличивают свои способности, накапливают человеческий капитал, путем инвестиций в самих себя, это приводит к росту их доходов. Человеческий капитал представляет собой не врожденные, а накопленные свойства человека. Человек не может родиться с уже готовым капиталом. Его необходимо создать в процессе жизнедеятельности каждого индивидуума. А врожденные свойства могут выступать лишь в качестве фактора, способствующего плодотворному формированию человеческого капитала	Человек, обладающий большим накопленным человеческим потенциалом, не обязательно будет иметь больший доход, но он будет иметь более качественный круг общения, творческий досуг, для него будут доступны более тонкие и емкие удовольствия творческой деятельности, более интересная, приносящая удовлетворение работа и многие другие сферы, и, как правило, такой человек будет иметь более высокое качество жизни и удовлетворенность ее различными аспектами

Схематически эти категории можно представить в виде взаимно пересекающихся множеств (см. рис. 1).

Неоклассический анализ, возможно, дает самые общие абстрактные представления о закономерностях формирования, накопления, использования ЧК. Однако для дальнейшего анализа необходимо смягчить некоторые ограничения и наложить на модель дополнительные условия, такие, как например, институциональные особенности различных регионов. Очевидно, что институциональная структура решающим образом влияет на процессы формирования, накопления и использования человеческого потенциала.

¹ См.: Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть 1. Российские домохозяйства / Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2010. 41.

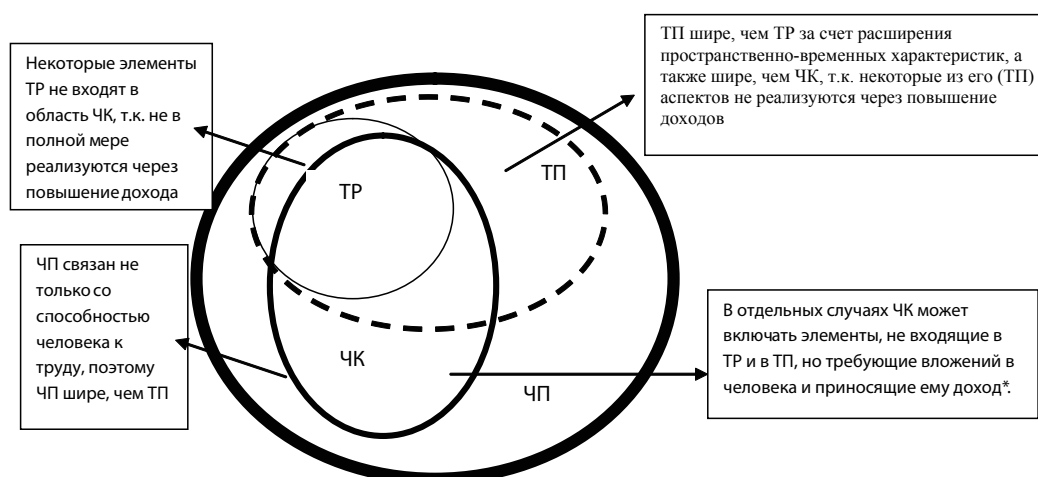


Рис. 1. Соотношение категорий «ТР» — «трудовые ресурсы», «ТП» — «трудовой потенциал», «ЧК» — «человеческий капитал», «ЧП» — «человеческий потенциал»

2. ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Институциональные факторы формирования и использования человеческого потенциала мы условно классифицируем на 3 группы: факторы 1-го порядка — те, которые непосредственно и первично воздействуют на формирование ЧП (семейное окружение, образование и т.п.); факторы 2-го порядка — определяют долю целевых вложений при инвестировании в человека в системе координат «инвестиции — доход», т.е. долю тех ресурсов (времени, средств, усилий), которые сознательно вкладываются с целью повышения будущей заработной платы, исходя из сложившейся системы ценностей и приоритетов и определяют величину человеческого капитала (как финансовой категории в терминах «инвестиции — отдача») в структуре ЧП; факторы 3-го порядка — те, которые позволяют человеческий капитал трансформировать в его реализованную форму путем получения более высоких доходов.

Чем эффективнее отстроены институты 1-го порядка, тем выше человеческий потенциал. Однако структура этого потенциала может быть очень разной в зависимости от мотивации самого инвестора, и зависит она от факторов 2-го порядка. Кроме того, накопленный потенциал может остаться нереализованным, если институты 3-го порядка не позволяют трансформировать высокий ЧП в высокий уровень дохода.

Построенная нами на основании данной классификации модель позволяет объяснить отсутствие прямой значимой связи между ЧК и экономическим ростом в разных странах на разных этапах.

Процесс первоначального накопления ЧП происходит в семье и в ближайшем окружении. Здесь проявляются такие факторы, как образование родителей, их ценностные установки и предпочтения, их уровень дохода, круг общения, интересы, наличие досуга, творческая активность и т.п. Много зависит и от природных способностей самого ребенка. Большинство из этих факторов не поддаются измерению в кардиналистской концепции, однако вполне могут быть описаны в ординалистской концепции.

Величина ЧП есть функция от некоего сводного показателя, включающего в себя все описанные в предыдущем абзаце факторы. График такой зависимости будет иметь S-образный вид (см. рис. 2), т.к. на первоначальном этапе вложения по мере увеличения будут давать возрастающий эффект (эффект так называемого «низкого старта»), однако после некоторой точки отдача от вложений станет убывать в силу приближения к уровню, близкому к максимально возможному для данного индивида.

* Например, бывшие государственные чиновники высшего ранга весьма востребованы на рынке труда и с легкостью трудоустраиваются на должности топ-менеджеров крупных частных корпораций. Причем востребованными являются отнюдь не их управленческие таланты, а в первую очередь их связи в правительстве и знание нюансов «подковерного» политического влияния. С точки зрения отдельного индивида или фирмы — это ЧК, но трудовым потенциалом его назвать трудно. Еще одним примером служит противоправная деятельность и связи в криминальной среде. Они требуют определенных усилий, способностей, выработки определенных навыков, мировоззрения и могут приносить индивиду доход, но вряд ли мы будем их учитывать в качестве трудовых ресурсов или потенциала.

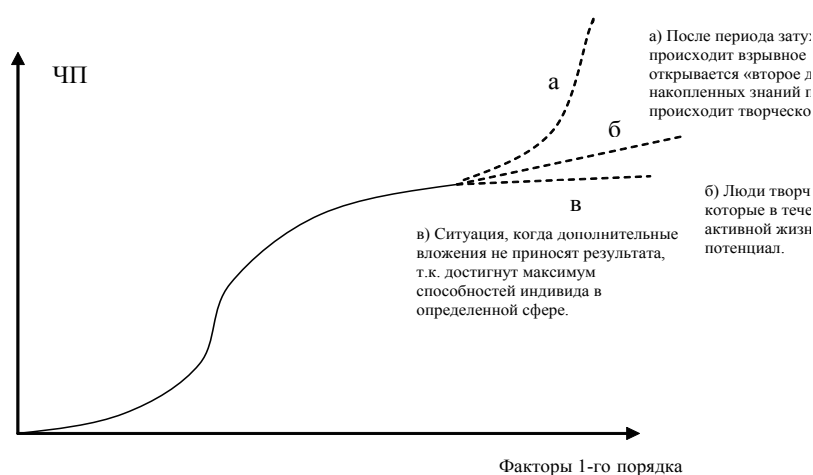


Рис. 2. Функция человеческого потенциала

В данном исследовании за интегральный показатель, характеризующий факторы первого порядка, мы приняли образование и род деятельности не только самого индивида, но и двух предыдущих поколений (родителей и родителей родителей). Из всех возможных измеримых показателей данный, на наш взгляд, наиболее доступен и способен комплексно отразить влияние сложной структуры факторов 1-го порядка, т.к. косвенно связан со всеми ее составляющими. В итоге получим носителя накопленного человеческого потенциала в третьем поколении.

ЧП предлагается измерять путем объединения количественной объективной оценки (через общеизвестный индекс развития ЧП) и качественной субъективной оценки (социологические методы: анкетирование на предмет, как человек сам оценивает качество своей жизни и удовлетворенность ее различными аспектами).

Предположим, мы имеем трех индивидов с примерно равным количеством накопленного человеческого потенциала в размере x , но структура этого потенциала у каждого индивида разная (см. рис. 3). Первый нацелен больше на то, чтобы работа была прежде всего интересна, имела высокую социальную значимость и статус, соответствующий круг общения, при выборе профессии решающим фактором стала династическая принадлежность и/или мнение семьи и т.п. Много времени, средств и усилий уделяется развитию духовной и культурной сторонам личности, которые редко в полной мере компенсируются ростом заработков.

Структура его ЧП описывается самой нижней точечной линией, доля так называемых целевых (с целью получения отдачи в виде более высокого дохода) вложений в общей структуре вложений будет наименьшей и составит величину A_1 . Соответственно низкой будет и величина ЧК (она составит величину B_1), в том понимании, что инвестиции в человеческий капитал должны непременно приносить денежный доход. Другой индивид, напротив, во главу угла поставил свой будущий доход и все усилия направил на формирование таких элементов человеческого потенциала, которые в большей степени обладают способностью к конвертации в денежный доход. Структура его ЧП будет характеризоваться самой верхней сплошной линией и при том же самом уровне человеческого потенциала, что и у первого индивида, равном x , доля целевых вложений у него будет гораздо выше и составит A_2 , а величина человеческого капитала составит соответственно B_2 . Средней пунктирной линией представлены характеристики среднего индивида с тем же самым уровнем человеческого потенциала x , находящегося между этими двумя моделями поведения и долей целевых инвестиций и уровнем человеческого капитала A_2 и B_2 соответственно. Представленные линии будут характеризовать структуру ЧП и долю в нем «коммерциализируемых» элементов. Далее следует заметить, что институциональные факторы 3-го порядка могут препятствовать трансформации человеческого капитала в высокий уровень доходов или, наоборот, способствовать этому.

² Определять долю целевых вложений в целом по экономике возможно через такой, например, показатель, как сопоставление заработков различных групп профессий и доли выпускников школ, планирующих поступать в вузы на данную специальность. К примеру, если при невысокой зарплате врачей и учителей число желающих получить данные профессии будет высоко, значит, доля целевых вложений будет низкой. И наоборот, если выпускники школ в основном будут стремиться получить наиболее оплачиваемые профессии, значит, и доля целевых вложений будет выше. Также высоким потенциалом обладают социологические методы измерения данного показателя.

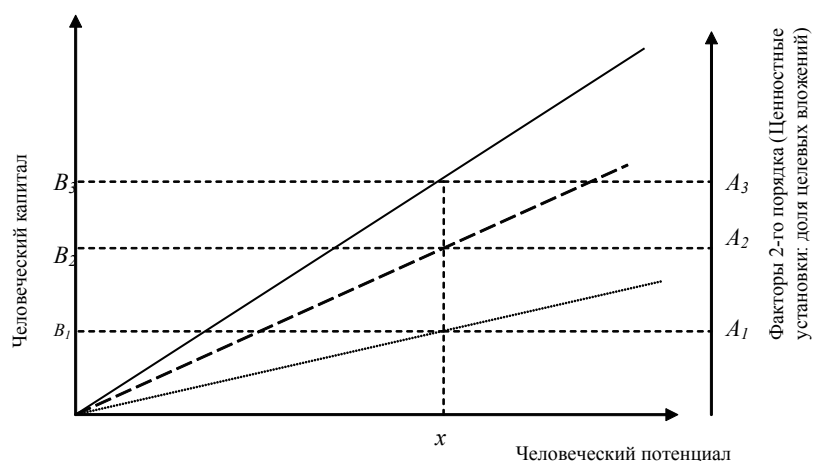


Рис. 3. Влияние факторов 2-го порядка на формирование человеческого капитала

Кроме того, угол наклона линии, характеризующей структуру ЧП, решающим образом зависит и от того, насколько разнообразные элементы ЧП востребованы в экономике. Если в экономике преобладает первичный сектор, крупное производство с примитивными технологиями, государственные корпорации с минимальными возможностями для инициативы, то и возможностей для реализации различных сторон ЧП будет немного. Угол наклона линии, характеризующей структуру ЧП, будет небольшим, и он будет увеличиваться по мере роста отраслевого, технологического разнообразия, конкуренции и инноваций.

Предположим, что наш индивид имеет ЧК в размере B_3 . В различных институциональных условиях он сможет трансформировать его в денежный доход с разным успехом (см. рис. 4).

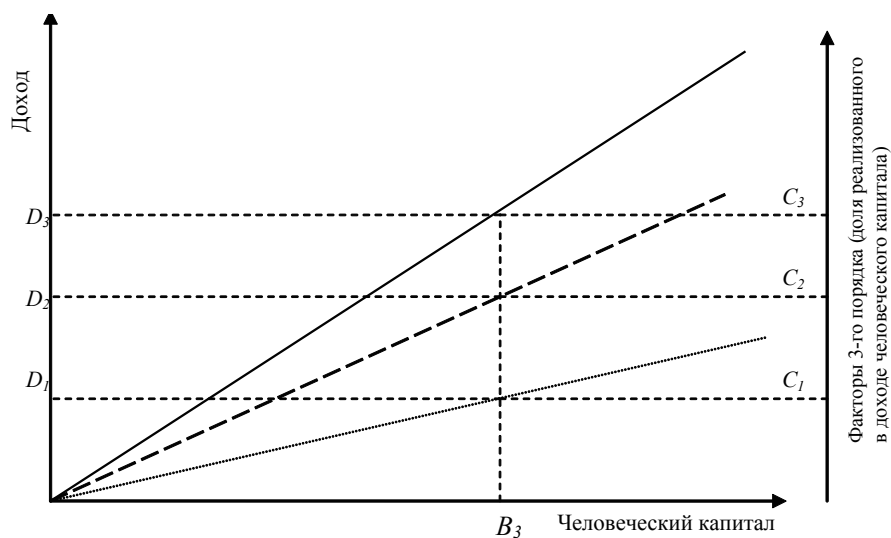


Рис. 4. Влияние факторов 3-го порядка на реализацию человеческого капитала

В условиях экономической системы, где сильны традиции nepoтизма, клановости, неразвитой конкуренции на рынке труда, отсутствия инновационных секторов, абсорбирующих высвобождающуюся рабочую силу и создающих спрос на разнообразные аспекты ЧП, отдача на ЧК будет невысокой, и такая экономика будет характеризоваться линией с малым углом наклона. Как показывает история, рост человеческого капитала не всегда трансформируется в рост средней заработной платы. Такая трансформация возможна только при развитых рыночных отношениях и появлении и расширении новых отраслей. НТП, рост производительности труда и капиталоемкости производства приводят к постоянному высвобождению рабочей силы, которая служит ресурсом для развития новых отраслей, если таковые появляются. Постоянное

высвобождение рабочей силы порождает конкуренцию на рынке труда среди наемных работников, это оказывает давление вниз на заработную плату. Появление новых отраслей абсорбирует высвобождающуюся рабочую силу и порождает конкуренцию за рабочую силу и среди работодателей. Это основной фактор подтягивания роста заработной платы вслед за ростом производительности труда. Таким образом, для адекватного отражения роста производительности труда в увеличении доходов вследствие роста человеческого капитала необходимым первичным условием в рыночных отношениях являются институциональные условия появления, развития и распространения инноваций.

Другим важнейшим условием является наличие действующих механизмов конкуренции на рынке труда со стороны работодателей и соответствующие институты. Если этих механизмов нет, то высокая производительность труда не приводит к высоким заработкам, т.к. предприниматели изымают сверхприбыль, как это было, например, в Южной Корее, где быстрый рост экономики в 1960-х гг. почти не отражался на средней заработной плате рабочих, и только спустя 20–25 лет зарплата стала реагировать на рост производительности труда (Фукуяма 2008). В то же время необходимо заметить, что человеческий капитал не сразу дает экономическую отдачу в масштабах макроэкономики. Существует определенный временной лаг между вложениями в ЧК и экономическим ростом. Например, ассигнования в образование и НИОКР привели к тому, что уже в начале XXI в. по уровню распространения высшего образования Южная Корея занимала третье место в мире после США и Канады, а в 90-е гг. XX в. рост заработной платы стал даже опережать производительность труда (Нуреев 2010, 466). Существуют также исследования (Кортаев, Малков и Халтурина 2007), в которых описано влияние распространения грамотности в XVIII в. на экономическое развитие стран в более поздний период. Развитие ЧП уже в то время позволило некоторым странам занять и до настоящего времени удерживать технологическое и инновационное лидерство.

Таким образом, механизм влияния институциональной среды на процессы формирования, накопления, использования ЧП можно представить в виде общей схемы (см. рис. 5).

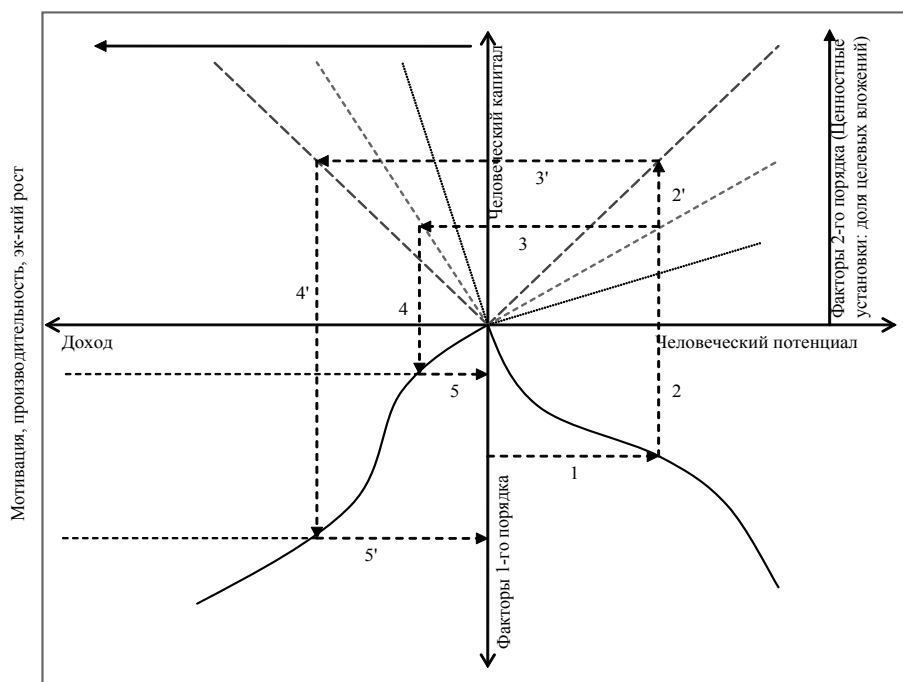


Рис. 5. Влияние институциональных факторов на формирование и реализацию человеческого потенциала

Предположим, что первоначальные вложения факторов 1-го порядка в ЧП в разных странах привели к накоплению примерно равного ЧП (стрелка 1). Однако разность в мотивационной и целевой направленности таких вложений приведет к различной структуре накопленного ЧП. Поэтому накопленный ЧП в разных странах с разной мотивационной и целевой направ-

ленностью инвестиций будет иметь разную структуру, в которой элементы, потенциально конвертируемые в доход, будут иметь разную долю (пунктирные линии и стрелка 2 — условно для России, пунктирные линии и стрелка 2' — условно для США), с которыми мы так охотно себя пытаемся сравнивать. Неравенство еще более усиливается, если ввести в модель влияние институтов, которые определяют возможность реализации ЧК и его трансформацию в более высокие заработки (стрелки 3 и 3'). Высокий уровень заработной платы в свою очередь будет стимулировать рост мотивации труда, рост капиталоемкости, снижение трудоемкости и повышение производительности труда, что в целом будет способствовать росту темпов экономического развития и уровня жизни (стрелки 4 и 4').

Причем, не только инвестиции в ЧК и ЧП влияют на доходы, но существует и обратная взаимозависимость. Чем больший доход имеет домашнее хозяйство, тем больше средств, времени и желания оно вкладывает в ЧП (стрелки 5 и 5'). т.е. модель будет иметь вид раскручивающейся спирали (случай США) или закручивающейся спирали (случай России начала 90-х гг.) с радиусом, величина которого зависит от институциональных факторов 1-го, 2-го и 3-го порядков. В России в 1990-х гг. при нищенских доходах населения произошла сначала дискредитация образования (образование никак не влияло на доход, а иногда наблюдалась даже обратная зависимость — вчерашние двоечники выбились в хозяев жизни), а затем и девальвация образования (многие вузы, особенно периферийные, были поставлены в такие финансовые условия, что вынуждены были зарабатывать и «тащить» до диплома и выпускать «коммерческих» студентов при отсутствии сколько-нибудь минимального школьного багажа знаний, компетенции и низких мотивации, усердия и способностей к дальнейшему получению знаний; также наблюдался отток наиболее успешных и реализовавших себя в других сферах вузовских работников). Все это привело к тому, что диплом о высшем образовании сегодня никак не подтверждает квалификацию и компетенцию его обладателя (за исключением некоторых центральных и крупных региональных вузов). Также низкие доходы резко ограничивают возможности полноценного отдыха, творческого досуга, не оставляют времени на полноценное общение с детьми и их развитие, а также и саморазвитие. Все это приводит к тому, что при низких доходах сокращается величина факторов 1-го порядка. Что и приводит к закручиванию спирали.

Таким образом, отсутствие значимой связи между накоплением ЧК и экономическим ростом во многих исследованиях по разным странам объясняется разными институциональными факторами, которые определяют наклон прямых в I и II квадрантах итогового графика.

Исходя из представленной модели акценты государственной политики в области формирования, накопления и эффективного использования человеческого потенциала должны сместиться. Важнейший вопрос — стоит ли тратить государственные средства на формирование и накопление ЧП, если таковой может легко мигрировать и приносить пользу другой стране — теряет свою противоречивость, если решается в совокупности с двумя другими вопросами:

- формирование «правильной» структуры ЧП, с одной стороны, и создание условий широкой востребованности разнообразных элементов структуры ЧП — с другой;
- увеличение возможностей реализации ЧП.

Такая политика должна включать институциональные преобразования, воздействовать не только на факторы 1-го порядка (пока политика нашего государства ограничивается только этим, и то частично, не получает видимых быстрых результатов и приходит к выводам, что государственная поддержка образования, здравоохранения, культуры, науки не дает ожидаемого эффекта). Важно системно воздействовать в совокупности на все институциональные факторы. Необходимо особое внимание уделять институту семьи, детства и материнства, повышению не только среднего, но и минимального уровня доходов, борьбе с нищетой и бедностью, повышению качества здравоохранения и образования, переводу функционала системы НПО и СПО из статуса «социальных отстойников» в кузницу кадров прикладного характера. Соответствующие показатели (в большей части социальные, а не финансовые) должны стать приоритетными при оценке эффективности работы центров ответственности всех уровней. Эти и многие другие вопросы стратегии и тактики российской модернизации изложены в «Концепции социально-экономического развития РФ», в которой определена программа развития нашей страны до 2020 г. Однако часть мероприятий Концепции рассчитана лишь на поверхностное решение задач без учета институциональной базы отечественной социально-экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

Беккер Г. (2003). Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ–ВШЭ. 672.

Добрынин А.И., Дятлов С.А. и Цыренова Е.Д. (1999). Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука. 360.

Корицкий А.В. (2010). Человеческий капитал как фактор экономического роста регионов России: монография / науч. ред. Т.В. Григорова; Новосибирск: Сибирский университет потребительской кооперации. 368.

Кортаев А.В., Малков А.С. и Халтурина Д.А. (2007). Законы истории: Математическое моделирование развития Мир-Системы. Демография, экономика, культура. М.: КомКнига/URSS. 95–100.

Лист Ф. (2005). Национальная система политической экономии. М.: Европа. 392.

Маркс К. и Энгельс Ф. (1969). Собрание сочинений. 2-е изд. Т. 23. М.

Нуреев Р.М. (2009). Россия: особенности институционального развития. М.: Норма. 448.

Нуреев Р.М. (2010). Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма: ИНФРА-М. 640.

Петти У. (1940). Экономические и статистические работы. М.

Смит А. (1993). Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Наука.

Соболева И.В. (2009). Парадоксы измерения человеческого капитала. Научный доклад. М.: Институт экономики РАН. 50.

Филиппова Н.А. (2007). Роль человеческого капитала в развитии региональной экономики: дисс... к.э.н.: 08.00.01. Ульяновск. 229.

Фукуяма Ф. (2008). Доверие. М.: АСТ, Мидгард. 736.

*Шульц Т. (1994). Ценность детей // *THESIS*. Вып. 6.*

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть 1. Российские домохозяйства / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2010. 196.

ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА» (Институциональные аспекты)

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

доктор экономических наук,
Заслуженный работник Высшей школы РФ, ординарный профессор,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: nureev@hse.ru

ДЮСУШЕ ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: dusouchet@hse.ru

Журнал публикует программу курса по институциональной экономике, который на протяжении ряда лет читается в бакалавриате на факультете психологии Государственного университета Высшей школы экономики. Новацией положения этой дисциплины в системе образовательных дисциплин бакалавров-психологов является включение ее в корпус читаемых курсов по экономике, где она преподается следом за дисциплинами микро- и макроэкономики. Одновременно с обновленной программой подготовлены к публикации материалы учебника, которые могут рекомендоваться к использованию студентам гуманитарных факультетов для изучения основ институциональной экономики.

Ключевые слова: программа институциональной экономики; институты и организации; правовые аспекты; транзакционные издержки; оппортунистическое поведение; теневая экономика; эволюция и реформы институциональной системы.

The Journal publishes a program of institutional economics, which for several years be taught in the department of psychology at the State University Higher School of Economics. Its Novelty of among the academic disciplines for psychology bachelors is it include it in the body of economics, when it would be taught after microeconomics and macroeconomics. Along with the updated program the textbook prepared for the publication that may be recommended to the use of humanities students for study the fundamentals of institutional economics.

Keywords: the program of institutional economics; institutions and organizations; legal aspects; transaction costs; opportunistic behavior; the shadow economy; the evolution and reform of the institutional system.

Коды классификации JEL: B52, D1, D73, D8, I2, P37.

1. Область применения и нормативные ссылки

Настоящая программа учебной дисциплины устанавливает минимальные требования к знаниям и умениям студента и определяет содержание и виды учебных занятий и отчетности.

Программа предназначена для преподавателей, ведущих данную дисциплину, учебных ассистентов и студентов направления 030300.62 «Психология», обучающихся на 2-м курсе бакалавриата факультета психологии.

Программа разработана в соответствии с образовательным стандартом ГОБУ ВПО НИУ ВШЭ, образовательной программой направления 030300.62 «Психология» подготовки бакалавра, утвержденными Ученым советом Государственного университета — Высшей школы экономики, Протокол № 15 от 02 июля 2010 г. .

2. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Экономика — институциональные аспекты» является овладение студентами основными концепциями институционального анализа.

Задачи курса заключаются в том, чтобы:

- изучить теоретические и методологические принципы институционального анализа;
- сформировать представление о методах и инструментах институционального анализа.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать

- специфику институционального подхода и его связь с неоклассической экономической теорией;
- основные понятия и категории теории институциональной экономики;
- положения теории институциональной экономики, объясняющие логику и механизмы функционирования экономики.

Уметь

- анализировать информацию о состоянии институтов и делать выводы о состоянии релевантных институциональных аспектов организаций;
- использовать теоретические знания институциональной экономики для объяснения процессов, происходящих в экономике, и применять их в своей профессиональной деятельности;
- пользоваться научной литературой для выявления новых знаний в сфере институциональной экономики.

Иметь навыки (приобрести опыт)

- выявления институциональных проблем и их последствий;
- исследования динамики институциональных процессов.

В результате освоения дисциплины студент осваивает следующие компетенции:

Компетенция	Код по ФГОС/НИУ	Дескрипторы — основные признаки освоения (показатели достижения результата)	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
Способность и готовность к: • пониманию значения гуманистических ценностей для сохранения и развития современной цивилизации; • совершенствованию и развитию общества на принципах гуманизма, свободы и демократии	ОК-1	• применять полученные знания для выявления, формулирования и анализа институциональных проблем на основе признанных методов; • интерпретировать результаты анализа и делать выводы	1. Семинар (выполнение мини-тестов, участие в дискуссиях, разбор практических ситуаций); 2. Лекция; 3. Написание домашней работы в формате теста и домашней работы с институциональным анализом кейса (по выбору) на основе реферирования научной работы (по списку); 4. Консультация
Способность к пониманию современных концепций картины мира на основе сформированного мировоззрения, овладению достижениями естественных и общественных наук, культурологии	ОК-2	• выбирать и использовать подходящие методы анализа информации; • выявлять, интерпретировать данные и делать выводы	1. Семинар (выполнение мини-тестов, участие в дискуссиях, разбор практических ситуаций); 2. Лекция; 3. Написание домашней работы в формате теста и домашней работы с институциональным анализом кейса (по выбору) на основе реферирования научной работы (по списку); 4. Консультация
Способность к владению культурой научного мышления, обобщением, анализом и синтезом фактов и теоретических положений	ОК-3	• применять полученные знания для постановки, формулирования и решения институциональных проблем на основе признанных методов; • интерпретировать данные и делать выводы	1. Семинар (выполнение мини-тестов, участие в дискуссиях, разбор практических ситуаций); 2. Лекция; 3. Написание домашней работы в формате теста и домашней работы с институциональным анализом кейса (по выбору) на основе реферирования научной работы (по списку); 4. Консультация

4. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Настоящая дисциплина относится к гуманитарному и социально-экономическому циклу дисциплин, обеспечивающих подготовку бакалавров.

Изучение данной дисциплины базируется на следующих дисциплинах:

- Микроэкономика;
- Макроэкономика;
- Математика и основы теории игр;
- Социология.

5. Тематический план учебной дисциплины

№ пп	Название раздела	Всего часов	Аудиторные часы		Самостоя- тельная работа
			лекции	семинары	
1	Введение в институциональный анализ. Введение в институциональную экономику. Предпосылки институционального анализа	16	4	4	8
2	Структура институциональных систем. Экономическое поведение, институты и сети	8	2	2	4
3	Типология институциональных взаимодействий. Транзакции, транзакционные издержки и специфичность активов	12	2	2	8
	Домашнее задание № 1. Текущий контроль	6			6
4	Системы права — основа институциональных взаимодействий. Правовые системы, права собственности и Контракты	8	2	2	4
5	Институциональная теория организаций. Институты и Организации. Фирма: институциональный подход. Домашнее хозяйство: институциональный подход. Институциональные модели государства	32	8	8	16
6	Институты теневой экономики. Институциональные особенности теневой экономики	8	2	2	4
7	Особенности динамики институтов и трансформационные издержки. Институциональные траектории и институциональные ловушки. Изменения институтов: естественная эволюция и реформы	16	4	4	8
	Домашнее задание № 2. Текущий контроль	10			10
8	Обобщение материала	10	2		8
	Итого	126	26	24	76

6. Формы контроля знаний студентов

Тип контроля	Форма контроля	2-й курс		Параметры
		3-й модуль	4-й модуль	
Текущий контроль	Домашнее задание 1	6	8	Тест не более 3 тыс. знаков
Промежуточный контроль	Домашнее задание 2		10	Не более 11 тыс. знаков
Итоговый контроль	Экзамен		* (устный)	

6.1. Критерии оценки знаний, навыков

Контроль знаний включает оценки за аудиторную работу, текущий, промежуточный и итоговый контроль и проводится в следующих формах:

Оценка аудиторной работы включает в себя оценку за самостоятельную работу студента (подготовка к семинарским занятиям, подготовка к выполнению форм текущего контроля).

Текущий контроль включает в себя домашнее задание № 1 в форме теста.

Промежуточный контроль включает в себя домашнее задание № 2 в форме оценки за аудиторную работу, текущий и промежуточный контроль и выставляются в рабочую ведомость преподавателя.

Итоговый контроль — устный экзамен.

Все оценки выставляются по 5- 10-балльной шкале.

Соответствие оценок по 10- и 5-балльной шкале

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

7. Содержание дисциплины

«Экономика — институциональные аспекты»

Тема 1. Место институциональной экономики в системе экономических наук

Введение в институциональную экономику

Эволюционирующие сообщества и неконтактные народы. Влияние природной среды на формирование ментальности, расширение горизонта познания и социальные процессы. Инновации и подражание. Роль редкости благ в изменении поведения и институтов. Ключевые моменты институционального развития общества от первобытного состояния до наших дней в теории Д. Норта.

Первая экономическая (неолитическая) революция. Переход от охоты и собирательства к сельскому хозяйству. Ведение хозяйства — основа формирования прав собственности. Влияние климата и культурных традиций на темпы институциональных изменений. Изменения культуры и развитие хозяйства в экономической истории.

Вторая экономическая (промышленная) революция. Структура валового производства товаров и услуг в разных странах в условиях индустриальной цивилизации. Структура рынка труда. Проблемы экономического роста.

Третья экономическая (научно-техническая) революция. Воссоединение науки и техники — основа современной цивилизации. Эволюция общества и развитие экономической науки. Институциональная экономика — один из этапов развития современной экономической науки.

Основная литература

1. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. (2006) Курс институциональной экономики. Введение и глава 1.
2. Норт Д. (1993) Функционирование экономики во времени. Нобелевская лекция (9 декабря 1993 года), п. V.

Дополнительная литература

1. Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование институциональной экономики. Гл. 4, 7. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».
2. Нуреев Р.М. (2010). Сравнение экономических систем во времени: формационные подходы к анализу // *Terra economicus*. Т. 8. № 1. 130–141. (<http://www.rustem-nureev.ru>).
3. Нуреев Р.М. (2010). Сравнение экономических систем во времени: цивилизационные подходы к анализу // *Terra economicus*. Т. 8. № 2. 138–153 (<http://www.rustem-nureev.ru>).
4. Американский институционализм. (<http://www.rus-lib.ru/book/35/eb/26/312-329.html>).

5. Ананьин О. (1999). Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // *Вопросы экономики*. № 9.
6. Веблен Т. (1984). Теория праздного класса. М.: Прогресс.
7. Гэлбрейт Дж.К. (1969). Новое индустриальное общество. М.: Прогресс.
8. Гэлбрейт Дж.К. (1976). Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс.
9. Розмаинский И.В. и Холодилин К.А. (2000). История экономического анализа на Западе. Текст лекций: пп. 2.1; 3.1; 5.1; 8.1. СПб.: СПбГУ.

Предпосылки институционального анализа

Развитие экономического анализа в дискуссиях школ и направлений. Классическая политическая экономия о богатстве нации и роли государства (А. Смит, Д. Риккардо, Ж.-Б. Сей). Немецкая историческая школа и ее предшественники — уникальность национальной экономики и периодизации развития общества (предшественники Ф. Лист, старая школа — Б. Гильдебранд, новая школа — Г. Шмоллер, новейшая школа — М. Вебер и др.). Критика воззрений немецкой исторической школы Н.Д. Кондратьевым. Неоклассическая экономическая теория — принцип оптимизации, эффективные рынки и проблема равновесия экономики (Л. Вальрас, К. Менгер, В. Парето, Дж. М. Кейнс и др.). Традиционный институционализм — подходы социально-психологические, юридические, статистические (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл). Поведенческие модели. Модель ограниченной рациональности Г. Саймона. Теория перспектив Д. Канеман и А. Тверски. Теория неявного знания М. Полани.

Предпосылки неоклассической теории, и основные предпосылки НИЭ. Парадигма И. Лакатоша — жесткое ядро и защитный пояс научной теории. Структура неоклассической теории и критические замечания. Парадигмы НИЭ. Неполнота информации, неопределенность и несовершенная рациональность. Спецификация прав собственности. Индивидуализм и оппортунизм. Убеждения, вкусы и предпочтения индивидов. Неоднородность товаров. Концепции равновесия. Теория игр. Равновесия Нэша, Штакельберга и Парето.

Логика основ современного институционализма: Институты имеют значение (Р. Коуз, О. Уильямсон, Г. Саймон, Дж. Нэш, Д. Норт и др.). Основные направления развития современной институциональной теории: теория транзакционных издержек, теория прав собственности, теория контрактов, теория организаций, теория общественного выбора, новая экономическая история. Актуальность изучения трансформации институтов в России.

Основная литература:

1. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. (2006) Курс институциональной экономики. Введение и гл. 1–2.
2. Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование институциональной экономики, Гл. 1–2. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».

Дополнительная литература:

1. Автономов В.С. (1998). Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа.
2. Нуреев Р.М. (2007). Торстейн Веблен: взгляд из XXI века // *Вопросы экономики*. № 7.
3. Нуреев Р.М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов-на-Дону.
4. Розмаинский И.В. и Холодилин К.А. (2010). История экономического анализа на Западе. Текст лекций: пп. 2.1; 3.1; 5.1; 8.1 / Под общ. ред. И.В. Розмаинского. СПб.: СПбГУ. (<http://www.vipdiplom.ru/books/35/158/>).
5. Канеман Д. и Тверски А. (2003). Рациональный выбор, ценности и фреймы // *Психологический журнал*. Т. 24. № 4.
6. Саймон Г. (1993). Рациональность как процесс и продукт мышления // *Thesis*. Вып. 3.
7. Полани М. (1985). Личностное знание: На пути к посткритической философии. / Пер. с англ. М.Б. Гнедовского, М.

Тема 2. Структура институциональных систем

Экономическое поведение, институты и сети

Природа институтов. Правила и институты. Определение институтов Т. Вебленом, Дж. Коммонсом и Д. Нортом. Ментальные модели и культура. Система институциональных уровней О. Уильямсона — включенность, иерархичность и обратные связи. Грамматика институтов и институциональных форм С. Кроуфорда и Э. Остром. Институт. Норма. Совместная стратегия.

Институты и убеждения. Волеизъявление, интерпретация, язык и дискурс. Власть субъекта дискурса, управление и манипулирование объектом. Фундаментальные проблемы взаимопонимания и координации действий людей.

Функции формальных институтов и институциональных форм. Распределение прав собственности. Упорядочение совершения транзакций. Рамочное ограничение возможных альтернатив. Координация социально-экономических взаимодействий. Минимизация транзакционных издержек. Образование и обучение социальному поведению.

Признаки классификации институтов. Способы образования и выражения, типовые формы. Сфера общественных отношений. Страна. Общество. Экономика. Право. Механизмы принуждения к исполнению институциональных правил.

Сети и графы в институциональном анализе. Сети и институты. Сети как отношения и связи между акторами в рамках институтов. Синергия сетевых объединений. Сети и организации. Сети как инструмент экономического анализа. Сети формальных институтов. Сети социальных связей и организаций. Информационные сети. Затраты создания и функционирования сетей. Трансформация институтов и трансформация сетей. Е-метаморфозы деловой среды. Измерение количества путей и положения акторов в сети. Матричное представление направленных графов.

Основная литература:

1. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. (2006) Курс институциональной экономики. Гл. 2: 2.1–2.4; Гл. 3: 3.1, 3.3. Электронный учебник Институциональной экономики. (<http://www.eonline.edu.ru>).

2. Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование институциональной экономики. Гл. 1–2. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».

Дополнительная литература:

1. Автономов В.С. (1998). Модель человека в экономической науке. СПб: Экономическая школа.

2. Градосельская Г.В. (2004). Сетевые измерения в социологии: Учебное пособие. Гл. 3–4 / Под ред. Г.С. Батыгина. М.: Издательский дом «Новый учебник». 248.

3. Киселев И. Психологические аспекты адаптации России и россиян к новым реальностям меняющегося мира. (<http://www.prof.msu.ru/publ/balk/019.htm>).

4. Колотуша В.В. (2008). Понятие силового принуждения // *Вестник МГУ*. Сер. 7. Философия. № 6. 13–21.

5. Крысов В.В. Дискурсивные практики в преподавании экономических дисциплин. (http://www.gumchtenia.rggu.ru/binary/245259_20.1261142031.85657.doc).

6. Полани М. (1985). Личностное знание: На пути к посткритической философии. М.

7. Grawford, S. and Ostrom, E. (1995). A Grammar of Institutions // *American Political Science Review*. Vol. 89. No. 3 September. 584.

8. North, D.C. Economics and Cognitive Science. Washington University, St. Louis — Department of Economics. Working Paper Series. (<http://www2.econ.iastate.edu/tesfatsi/north.econcognition.pdf>).

9. Williamson, O. (2000). The new institutional economic: taking stock, looking ahead // *Journal of economic literature*. Vol. 38. No. 3 (Sept.). 595–613.

ТЕМА 3. Типология институциональных взаимодействий

Транзакции, транзакционные издержки и специфичность активов

Экономическое поведение и транзакции. Роль Р. Коуза в расширении видения экономических взаимодействий на фирме и на рынке. Классификации. Ментальность и транзакции К. Полани. Реципрокность. Редистрибуция. Транзакция домашнего хозяйства и рыночного обмена. Право и транзакции Дж. Коммонса. Сделка. Управление. Рационирование. Повторяемые транзакции и рутины. Свобода, привычки и коллективные действия. Транзакции и специфичность активов О. Уильямсона — микроаналитические единицы анализа затрат на границах смежных технологических процессов.

Транзакционные издержки. Классы издержек. Издержки управления экономической системой (К. Эрроу). Издержки ex ante и ex post оппортунистического поведения (О. Уильямсон). Издержки асимметрии информации о продукте и издержки оценки и разделения вкладов ра-

ботников (*Р. Коуз*). Издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения (*М. Дженсен и У. Меклинг*). Издержки измерения (*Й. Барцель*). Издержки влияния (*П. Милгром и Дж. Робертс*). Издержки коллективного принятия решений (*Г. Хансманн*). Издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля и юридической защиты выполнения контракта (*К. Далман*). Издержки при заключении контрактов (*Д. Норт и Т. Эггертсон*).

Различные типы управления транзакциями. Определяющие факторы. Типы контрактов. Управление транзакциями через рынок, фирму, долгосрочный или краткосрочный контракт (*О. Уильямсон*).

Специфичность активов и оппортунистическое поведение (*О. Уильямсон*). Специфичность активов — объективный фактор развития технологий, физического, человеческого и социального капитала. Специфичность местоположения. Факторы оппортунистического поведения: асимметрия информации, моральный риск, переговорная сила.

Основная литература:

1. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. (2006). Курс институциональной экономики. Гл. 4: пп. 4.1–4.3; Гл. 5: пп. 5.1, 5.2, 5.4.
2. Олейник А.Н. (2000). Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Лекция 16. М.: ИНФРА-М.

Дополнительная литература:

1. Норт Д. Транзакционные издержки во времени. (<http://www.institutional.boom.ru/North/TC.htm>).
2. Капелюшников Р.И. Категория транзакционных издержек. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushnikov>).
3. Коуз Р. (1937). «Природа фирмы». Перепечатано из *Economics*. n. s. 4 November. (http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm02).
4. Коуз Р. (1960). «Проблема социальных издержек». Перепечатано из «*The Journal of Law and Economics*» (3, October 1960). 1–44; Copyright 1960 by The University of Chicago Press. All rights reserved. 31.08.99. (http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm05).
5. Капелюшников Р.И. Рональд Коуз, или сотворение рынков. (<http://www.libertarium.ru/libertarium/Coase>).
6. Поланьи К. (1968). *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Garden City. N.Y. Anchor Books.
7. Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Ленингдат. Гл. 1. 48–90.
8. Commons, J.R. I (1931). *institutional Economics // The American Economic Review*. Vol. 21. No. 4. 648–657.

Тема 4. Системы права — основа институциональных взаимодействий

Правовые системы, права собственности и контракты

Фундаментальные институты современной цивилизации — право собственности и контрактное право. Связь экономического роста с эффективностью и стабильностью институтов и институциональной среды. Культура. Рутин. Ментальные модели и когнитивные особенности. Взаимодействие норм. Экспансия. Касание. Компромисс.

Принципы международного права: суверенное равенство, невмешательства во внутренние дела, неприменения силы или угрозы силой, соблюдения международных обязательств. Основы международного права. Публичное и частное право. ООН и Согласованная воля государств.

Особенности мировых правовых систем. Континентальное право — романо-германская правовая система. Англо-саксонское право. Правовая система США. Мусульманское право.

Право собственности и обмен пучками правомочий. Правомочия собственника классической фирмы. Зонтичный контракт. Спецификация правомочий А. Оноре. Набор основных правомочий в РФ.

Основные понятия контрактного права. Две точки зрения на контракт: юридическая и экономическая. Контракт как правовое оформление сделки. Принцип равноправия и свободного во-

леизъявления сторон. Обязательства и законодательные основы регулирования конфликтов. Права третьих лиц. Классическая, неоклассическая, неоинституциональная точка зрения на контракт. Неполнота контракта, ограниченная рациональность сторон и неопределенность будущего.

Институты рынка и механизмы предотвращения провала рынка. Сигналы на рынке. Фильтрация претендентов. Типы контрактов: Классический, Неоклассический повторяемый, Отношенческий (О. Уильямсон). Механизмы принуждения к исполнению контрактов. Рыночный, Третичный, Переговорный, Унитарный. Механизмы сдерживания оппортунистического поведения в отношениях фирм. Вертикальная интеграция всех стадий. Инвестиции фирмы в специфические активы. Партнерские нормы в отношениях обмена. Роль специфических и интерспецифических активов в трансформации рынка (О. Уильямсон)

Основная литература:

1. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. (2006) Курс институциональной экономики. Гл. 5. М.: ГУ–ВШЭ.
2. Олейник А.Н. (2000). Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Тема 2, лекция 15. М.: ИНФРА М.

Дополнительная литература:

1. Одинцова М.И. (2007). Институциональная экономика. Гл.4. М.: ГУ–ВШЭ. 386.
2. Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. Гл. 3. СПб.: Ленингздат.
3. Honore, A.M. (1961). Ownership is one of the characteristic institutions of human // *Oxford Essays in Jurisprudence*. Oxford. 107–147.
4. Сюкияйнен Л. Мусульманское право собственности: юридическое осмысление религиозных постулатов. (<http://www.worldislamlaw.ru/archives/360>).

Тема 5. Институциональная теория организаций **Институты и организации**

Теория организаций и управленческих структур. Организации и внутренние соглашения (К. Менар). Сети управленческих структур. Организации как игроки. Стратегии, навыки и цели команды в организации. Институт доверия. Управленческие структуры в рыночной экономике. Типология — три базовых способа управления транзакциями и распределением ресурсов (К. Менар). Рынок. Иерархия, гибридные структуры. Механизмы координации и структуры внутреннего управления транзакциями. Транзакционные издержки структур управления.

Рынок как институт. Рынок как организация. Рынки товаров. Рынки труда. Финансовые рынки. Политические рынки. Биржа — инструмент организации и оформления рыночных транзакций.

Иерархия. Классическая фирма как архетип иерархии и альтернатива рынку. Механизм управления иерархией. «Власть-как-принуждение»

Гибридные организации. Гибридные формы организации и их свойства. Гибридные организации как управленческие структуры. Сети универмагов. Союзы авиакомпаний. Кооператив. Товарищество. Франшиза. «Власть-как-убеждение».

Юридические формы организаций. Коммерческие организации. Хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия. Имущественные права и обязанности. Вклад, взнос. Доля, пай, акция. Субсидиарная ответственность. Дополнительная ответственность. Ограниченная ответственность. Производственный кооператив. Полное товарищество. Коммандитное товарищество. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Некоммерческие организации. Потребительские кооперативы (жилищно-строительные, кредитные, сельскохозяйственные). Общественные или религиозные организации, учреждения, благотворительные фонды.

Основная литература

1. Кузьминов Я.И. и Юдкевич М.М. (2002) Курс лекций по институциональной экономике. Лекции 11 и 12. Права собственности на сложные объекты. Закрытые и открытые формы организации бизнеса. М. ГУ–ВШЭ.
2. Олейник А.Н. (2000) Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. М.: ИНФРА-М.

3. Менар К. (2005). Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике/ Гл. 15 в кн. Институциональная экономика/ Под ред. А.О. Олейник. М.: ИНФРА-М.

Дополнительная литература

1. Ляско А.К. (2004). Проблема доверия в социально-экономической теории. М.: РАН Институт экономики.
2. Гражданский кодекс РФ. М.: Эксмо, 2012.
3. Купрейченко А.Б. (2008). Психология доверия и недоверия. Гл. 1–2. М.: РАН Институт психологии.
4. Информационный портал. Опора России (некоммерческие организации). (<http://www.opora.ru>).

Фирма: институциональный подход

Методологические дискуссии. Природа фирмы (Р. Коуз). Границы неоклассической и неонституциональной теорий фирмы. Неоклассический подход. Методология индивидуализма. Фирма как производственная функция. Моральный риск. Мониторинг. Проблема контролера контролеров. Модель классической фирмы А. Алчиана и Г. Демсеца. Права собственника. Фирма как пучок контрактов. Теория «принципал-агент». Проблема недобросовестного поведения. Обязательства менеджеров корпорации и права заинтересованных лиц. Интересы акционеров. Сверхнормативные расходы и корпоративные скандалы. Ар-Джей-Ар Набиско, Артур Андерсен, Мэррил Линч (Дж. Хит и У. Норманн).

Неонституциональный подход к теории фирмы. Роль транзакционных издержек в возникновении фирмы. Ограничение размера фирмы (Р. Коуз). Внешние, внутренние институты фирмы и производственная функция (М. Дженсен и В. Меклинг). Управленческие структуры. Роль параметров транзакций в создании специализированных структур управления. Неполнота контрактов и вертикальная интеграция. (О. Уильямсон). Права собственности, слияния фирм и стимулы менеджеров к инвестициям в специфические активы. (О. Харт). Поиск ренты, распределение выгод агентов и стимулы при централизованном контроле на фирме (П. Милгром и Дж. Робертс). Целевые стратегии фирмы и собираемость налогов.

Основная литература

1. Коуз Р. Природа фирмы. (http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm02).
2. Алчиан А. и Демсец Г. (2005). Производство, Информационные издержки и экономическая организация / В сб. Истоки. М.: ГУ–ВШЭ.
3. Кузьминов Я.И. и Юдкевич М.М. (2002) Институциональная экономика. Курс лекций. НФПК. Лекция 9. Принципы эффективного распределения прав собственности.

Дополнительная литература

1. Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. Гл. 1. СПб.: Ленингздт.
2. Одицова М.И. (2007). Институциональная экономика. М.: Изд. Дом ГУ–ВШЭ. Гл. 5. Институциональные теории фирмы.
3. Милгром П. и Робертс Дж. (1999). Экономика, организация и менеджмент. В 2 томах. СПб.: Экономическая школа.
4. Хит Дж. и Норманн У. (2004). Теория интересов, корпоративное управление и государственный менеджмент. Чему может научить в пост-эроновскую эпоху история государственных предприятий? // *Journal of Business Ethics*. 53. 247–265.
5. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. Часть 2. М.: МОНФ. 2003.
6. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя /Под ред. Р.М. Нуреева. Часть 2. М.: МОНФ. 2010.
7. Jensen, M. and Meckling, W. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency cost and Ownership Structure // *Journal of Financial Economics*. 3. 305–360.

Домашнее хозяйство (семья): институциональный подход

Сравнение неоклассического и неинституционального подходов к анализу семьи. Семья в неоклассической и неинституциональной теориях. Микроэкономический подход. Макроэкономический подход. Институциональный подход

Вклад Гери Беккера в экономический анализ семьи. Теория распределения времени. Заем времени внутреннего производства рыночными товарами и услугами с ростом дохода. Экономическая теория рождаемости. Снижение «спроса» на детей: времяемкое воспитание — эффект «цены» детей, доминирует эффект дохода. Теория гендерной дискриминации. Параметр «склонности к дискриминации». Дискриминация в оплате труда людей разного пола. Вопрос равноправия гендерных отношений в семье.

Домашнее хозяйство как организация с целевой функцией производства человеческого и социального капитала. Институты домашнего хозяйства: нормы, рутины, соглашения, брачные контракты, Семейный кодекс РФ. Домашнее хозяйство в командной, рыночной и переходной экономике. Цели домашнего хозяйства и условия их обеспечения. Институты домашнего хозяйства. Роль рутины в домашнем хозяйстве. Возникновение нормы доверия в семье. Разделение труда в домашнем хозяйстве. Неоплачиваемый труд женщин.

Основная литература:

1. Олейник А.Н. (2000). Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. Лекция 23. Домашнее хозяйство. М.: ИНФРА-М.
2. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)/ Под ред. Р.М. Нуреева. Введение. М.: МОНФ. 2003. (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>).

Дополнительная литература:

Беккер Г. (2003). Человеческое поведение. Экономический подход. Гл. 12. Семья и государство. М.: ГУ–ВШЭ.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. Часть 1. М.: МОНФ. 2003.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя/ Под ред. Р.М. Нуреева. Часть 1. М.: МОНФ. 2010.

Институциональные модели государства

Государство как организация. Народ, нация, объединенная общей целью (хозяйствования, защиты прав, благосостояния, укрепления или расширения границ), и внутренними институтами, в определенных внешних природных условиях и международной институциональной среде.

Основные подходы к институциональному анализу государства. Природа власти (М. Вебер). Типология и классификационные признаки государства. Сильные, слабые и жесткие типы государственной власти (Ф. Фукуяма). Природа политики и проблема реформы институтов (Д. Норт).

Процессы возникновения и трансформации институтов государства. Предпосылки генезиса государства. Безгосударственное общество. Племя нуеров (Эванс-Притчард). Игровые модели взаимодействия кланов (Р. Бейтс). Безгосударственное общество — модель «дилемма заключенных». Исторические процессы институциональной трансформации государственности (Д. Норт).

Институциональные модели государства. Модели государства М. Макгвайра и М. Олсона. Модель «кочующего бандита». Модель «стационарного бандита». Неоклассические модели государства Д. Норта. Две модели «правитель-избиратели». Альтернативные издержки разных групп избирателей. Соотношение сил и распределение налогов при монархическом правлении. Развитие иерархической структуры — парламент, бюрократия. Многообразие групп интересов и политические транзакционные издержки при демократическом правлении. Создание коалиций, усложнение обмена услугами и структуры налогов.

Типология институционального ядра государства — модель О.Э. Бессоновой. Архетип цивилизационной матрицы. Структура институционального ядра. Дуальная природа базовых и компенсаторных институтов государства. Базовые институты обмена и собственности. Компенсаторные институты регулирования и обеспечения. Два чистых типа координации в государстве: рыночный и раздаточный. Формационный элемент. Труд — частный или служебный.

Правовое государство. Европейская конвенция о защите прав и основных свобод человека. Делегирование прав и проблемы контроля. Условия (правила) ограничения власти.

Основная литература

1. Кузьминов Я.И. и Юдкевич М.М. (2002). Институциональная экономика. Курс лекций М.: МФТИ.
2. Олейник А. (2003). Институциональный анализ государства: концептуальные рамки // *Социологические исследования*. № 9. (<http://www.socis.isras.ru>).

Дополнительная литература

1. Коуз Р. (1960). Проблема социальных издержек / В кн.: Фирма, рынок и право. (<http://www.finbook.biz/description.html?prm=89>).
2. Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*. т. 1, вып. 2. 69–91.
3. Нуреев Р.М. (1997). Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора. В кн.: Бьюкенен Дж. М. Сочинения. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы / Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1. М.: Таурис Альфа. Текст в «Галерее экономистов» Рустем Нуреев.
4. Олсон М. (2007). Власть и Процветание: перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры/ Пер. с англ. Новосибирск: Изд-во НГТУ. 175.
5. Олсон М. (1995). Рассредоточение власти и общество в переходный период // *Экономика и математические методы*. Т. 31. Выпуск 4. 53–81.
6. Олсон М. (1997). Возвышение и упадок народов: экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР. 430.
7. Фуруботн Э.Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. Под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. СПб.: СПбГУ. 702.

Основная литература:

1. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. (2006) Курс институциональной экономики. Гл. 4. 196. Гл. 5, 5.2.
2. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)/ Под ред. Р.М. Нуреева. Введение. М.: МОНФ. 2003. (<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/115620.html>).

Дополнительная литература:

1. Алчиан А. и Демсец Г. (2005). Производство, информационные издержки и экономическая организация. / Статья в сб.: Истоки. М.: ГУ–ВШЭ.
2. Беккер Г. (2003). Человеческое поведение. Экономический подход. / Гл. 12. Семья и государство. М.: ГУ–ВШЭ.
3. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)/ Под ред. Р.М. Нуреева. Часть 3. М.: МОНФ. 2003.
4. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). 10 лет спустя/ Под ред. Р.М. Нуреева. Часть 3. М.: МОНФ. 2010.

Тема 6. Институты теневой экономики

Институциональные особенности теневой экономики

Деятельность вне рамок закона и следствия, порождаемые в легальной сфере экономики. Наименования теневой экономики и разнообразие видов. Причины и следствия теневой экономики. Масштабы теневой экономики. Новаии систем национальных счетов СНС-93 и СНС-2008. Институциональный анализ сфер теневой экономики. Влияние теневой экономики на потери ВВП в ситуации кризиса.

Концепция выгод и издержек теневой экономики (Э. де Сото). Исследования Института свободы и демократии. «Хорошие» и «плохие» законы. Параллельные рынки в экономике Перу. Альтернативы выбора «выгоды-издержки». Затраты легализации бизнеса в Перу. Цена вневлегалности для теневого сектора. Институциональные особенности теневого бизнеса. Трансферты в легальную сферу экономики.

Экономический подход Гэри Беккера к анализу криминальных видов деятельности. Актуальность проблемы научного исследования криминальной сферы экономики. Основные положения подхода Гэри Беккера. Рациональность и склонность к риску преступника. Про-

верка идей — простая модель Майкла Сесновица. Оптимальное наказание. Затраты общества. О пользе штрафов. Роль культурологических факторов. Наказание — смертная казнь.

Основная литература:

1. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. (2006) Курс институциональной экономики. Гл. 2: 2.1–2.4; гл. 3: 3.1, 3.3.
2. Олейник А.Н. (2000) Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Тема 6. Внелегальная экономика. М.: ИНФРА-М.
3. Беккер Г. (2000). Преступление и наказание: экономический подход // *Истоки*. Вып. 4. М.: ГУ–ВШЭ. 28–90.

Дополнительная литература

1. Де Сото Э. (1995). Иной путь. Невидимая революция в третьем мире: / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxy. 320. (<http://www.libertarium.ru/way>).
2. Латов Ю.В. и Ковалев С.Н. (2004). Теневая экономика: Учебное пособие для курсантов и студентов высших учебных заведений / Под ред. В.Я. Кикотя; Г.М. Казиахмедова. М., Тула. 230.
3. Электронный учебник «Теневая экономика и экономическая преступность». Создан при поддержке Института Открытое общество (Фонд Сороса). Программный координатор СОО ФС при Университетском Центре Интернет (УЦИ) Омского Государственного Университета — Красников А.Ф. (<http://www.newasp.omskreg.ru/bekryash/ch1p6.htm>).
4. Sesnowitz, M. (1980). Returns to Burglary // *The Economics of Crime*. Cambridge (Mass.)

Тема 7. Особенности динамики институтов и трансформационные издержки

Институциональные траектории и институциональные ловушки

Закономерности институциональных изменений, зависимость от пути развития. История взглядов на изменение институтов (К. Маркс, Т. Веблен, А. Алчиан, Д. Норт и Р. Томас). Идеология капитализма и социализма. Эволюция экономической науки. Конкуренция институтов. Институциональные траектории и экономическая неэффективность равновесий. Тезисы институциональных изменений (Д. Норт). Инкрементность изменений. Экономия от масштаба. Комплементарность и сетевые экстерналии. Неотменяемость инвестиций (К. Эрроу).

QWERTY-эффекты (П. Дэвид). Технические стандарты и институты. Укоренение стандарта как равновесие траектории развития институтов. Институциональная конгруэнтность. Отдача от масштаба. Сетевые эффекты. Квазинеобратимость инвестиций.

Институциональные ловушки (В.М. Полтерович). Реформы институтов и трансформационные издержки реформ. Целевые установки и проблемы реформ. Неэффективные институциональные траектории и институциональные ловушки. Издержки отвлечения ресурсов. Издержки дезорганизации. Издержки переходной ренты. Коррупция. Институциональные факторы коррупции. Коррупция и теневая экономика в странах мира.

Проблемы импорта институтов (В.М. Полтерович). Роль эффективного государства. Промышленная политика и политические институты. Государственное управление выходом из институциональных ловушек.

Основная литература:

1. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А. и Юдкевич М.М. (2006) Курс институциональной экономики. Гл. 2: п. 2.4, 2.6.
2. Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / Институциональные изменения. М.: Начала. 97–119.
3. Норт Д. (2000). Пять тезисов об институциональных изменениях. Квартальный бюллетень клуба экономистов. вып. 4. Минск: ПроPILEI.
4. Нуреев Р.М. и Латов Ю.В. (2006). Что такое зависимость от предшествующего развития, и как ее изучают российские экономисты. / Статья в сб.: Истоки. М.: ГУ–ВШЭ. 228–256.

Дополнительная литература:

1. Олейник А.Н. (2000). Институциональная экономика. М.: Вопросы экономики. ИНФРА-М. 207, 226.

2. Полтерович В.М. (2006). Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // *Экономика и математические методы*. Т. 42. Вып. 1.
3. Полтерович В.М. (2000). Институциональная динамика и теория реформ. В сб.: *Эволюционная экономика и «мэйнстрим»*. М. Наука. 31–54.
4. Ментальность россиян: (специфика сознания больших групп населения России) / Рос. акад. образования. Психол. ин-т. «Имидж-контакт». М.: АСТ. 1997. 474
5. Arrow, K. (2004) Path Dependence and Competitive Equilibrium. *History Matters*. Stanford: Stanford University Press.
6. Hofstede, G. (1998). Identifying organizational subcultures: An empirical approach // *Journal of Management Studies*. Vol. 35 Issue: 1. 1–12. Jan.
7. Постсоветский институционализм — 2006: власть и бизнес. Монография/ Под ред. Р.М. Нуреева. Ростов-на-Дону. 2006.

Изменения институтов: естественная эволюция и реформы

Трансформации порядка и свободы. Рыночный либерализм и его трансформация. Великая трансформация рынков (К. Поланьи). Трансформация рынков в Западной Европе с XV до середины XX вв. Политические и экономические истоки нашего времени. Крах «золотого стандарта» и саморегулирующегося рынка. Роль ценностей в национальной культуре. «Мышление порядка» в экономике Японии. Особенности рынка труда. Нормы коммунизма. Изменение экономической роли развивающихся стран.

Эволюционный институционализм и циклическая инверсия дуальных оппозиций в России (А. Ахиезер). История России: цепь гистерезисов. Полюса соборного и авторитарного идеала власти. Институциональная культура общества. Логика инверсии и логика медиации неформальных норм.

Спонтанные порядки Ф. Хайека. Цивилизация как расширенный порядок. Институты и мораль. Механизм культурной эволюции и развитие человека. Сенсорный порядок, сознание, правила, культура, мораль. Знания как спонтанный порядок. Законы эволюции этики. Роль конкуренции в эволюции. Аллокативная и адаптивная эффективность. Роль государства. Происхождение свободы и собственности

Теория эволюционных и революционных изменений институтов (В.М. Полтерович). Стратегические проблемы институциональных реформ. Стратегии реформирования. Инновации. Заимствование Трансплантация. Формирование перспективных институциональных траекторий. Политические механизмы и планирование. Базовые экономические требования. Институциональные особенности. Социальные особенности. Управление активностью населения и компенсации. Разъяснение целей. Стимулирование лояльности и поддержки.

Основная литература

1. Нельсон Р. и Уинтер С. (2000). Эволюционная теория экономических изменений. М.
2. Олейник А.Н. (2000). Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. М.: ИНФРА-М. Тема 7. Лекция 24.
3. Поланьи К. (2002). Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя / Р.М. Нуреев. Критика экономического детерминизма Карлом Поланьи. (<http://www.rusref.nm.ru/nureev.htm>).
4. Нуреев Р.М. и Латов Ю.В. (2006). Что такое зависимость от предшествующего развития и как ее изучают российские экономисты. / Статья в сб.: Истоки. М.: ГУ–ВШЭ. 228–256.

Дополнительная литература

1. Хайек Ф.А. (1992). Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. Изд-во Новости. (http://www.libertarium.ru/l_lib_conceit0).
2. Веблен Т. (2006). Почему экономика не является эволюционной наукой // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. Т. 4. № 2.
3. Ахиезер А.С. (2002). Между циклами мышления и циклами истории. ОНС: общественные науки и современность. № 3. 122–132.
4. Роузфилд С. (2004). Сравнительная экономика стран мира: культура, богатство и власть в XXI веке/ Пер. с англ. М.: РОССПЭН. Гл. 9. Япония. (<http://www.mgimo.ru/kurs/document15829.phtml>).
5. Полтерович В.М. (2006). Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории. // *Экономика и математические методы*. Т. 42. Вып. 1.

6. Сессия МВФ и Всемирного банка: в мире формируется новый экономический порядок. Лента Политика. 29.04.2010. (<http://www.rodon.org/polit-100429102640>).

7. Трудоголизм в Японии перестанут поощрять. 19.03.2010. (<http://www.rosinvest.com/news/664760/>).

Тема 8. Образовательные технологии

8.1. Методические рекомендации преподавателю.

Курс включает лекционные занятия, проводимые с использованием технических средств. Студентам предварительно рассылаются конспекты лекций по всем темам курса, в которых содержатся основные определения, логика и полнота рассмотрения вопросов, выводы по темам.

Семинарские занятия проводятся в соответствии с планом лекций. Вопросы в форме мини-тестов предполагают проверку обязательной подготовки к семинару. Разборы упражнений и заданий высылаются по каждому семинару и являются обязательной частью для подготовки к экзамену.

Организация самостоятельной работы опирается на методические материалы к семинарским занятиям и домашним работам по учебному плану.

8.2. Методические указания студентам

Подготовка студентов к лекциям и семинарским занятиям основывается на освоении базовой и основной литературы, решении задач и тестов, предлагаемых преподавателем. Кроме того, студентам рекомендуется использовать дополнительную литературу и интернет-источники для самостоятельной работы над наиболее объемными темами и для выполнения домашних работ.

Примерные вопросы для работы на семинарах:

1. Каковы черты сходства и отличия между старым и новым институционализмом?
2. Как институционалисты модифицируют основные предпосылки неоклассической экономической теории?
3. Каковы сильные и слабые стороны институциональной парадигмы в сравнении с неоклассической?
4. В чем суть понятия совершенной рациональности?
5. В чем заключается концепция ограниченной рациональности Г. Саймона?
6. Какие когнитивные особенности рационализированных решений индивида выявили Д. Канеман и А. Тверски?
7. В чем заключается концепция неявного знания М. Полани, и в чем состоят особенности передачи знаний?
8. В чем суть понятия близорукости в принятии решений?
9. Под влиянием каких факторов формируется рутина? Является ли она эффективной? Почему она устойчива?
10. Что такое ментальная модель? Всегда ли ментальные модели адекватно описывают окружающий мир? Каковы механизмы формирования и изменения ментальных моделей с учетом роли институтов?
11. За что подвергается критике предпосылка о полной спецификации прав собственности?
12. Что такое экономическая культура? В чем отличие абсолютных и относительных ценностей? Какова роль ценностей для совершенно рационального человека?
13. Приведите пример коллективных санкций, которые социальная группа может применить к нарушителям общепринятых правил.
14. Какие проблемы возникают при создании собственной информационной сети экономическим агентом?
15. Постройте граф, описывающий отношение уважения в вашей учебной группе. Оцените престиж и центральность акторов. Есть ли в группе мосты?
16. Каким образом Дж. Коммонс определял понятие транзакции, и что он определял как причину транзакции?
17. Почему О. Уильямсон связывал понятие транзакции со специфичностью активов?
18. По каким критериям типологизируют транзакционные издержки?
19. Можно ли рассматривать налоги как разновидность транзакционных издержек? Почему?

20. Что такое вынужденные сделки? Приведите примеры.
21. В чем заключается метод «Грамматики институтов и институциональных форм» по Кроуфорду и Остром? Приведите примеры анализа Института Нормы Стратегии.
22. Чем, согласно Р. Коузу, экономический подход к установлению прав собственности отличается от юридического?
23. Как определены права собственника фирмы в модели А. Алчяна и Г. Демсеца?
24. В чем заключаются особенности оппортунистического поведения по определению О. Уильямсона.
25. Опишите проблемы отношений в модели «принципал-агент», виды оппортунизма и механизмы борьбы с ним (например, отношений «адвокат–клиент», «врач–пациент» или другие по выбору студента).
26. В чем причины неполноты реальных (неоклассических) контрактов?
27. Что означает тезис сторонников теории *Path Dependence* «История имеет значение»?
28. Кто и как формирует предложение институтов в современном мире?
29. От чего зависит конечный спрос на институты?
30. В чем заключается дисфункция трансплантированных институтов?
31. Каковы причины институциональных отличий России от стран Запада?
32. Каким образом Д. Норт связал закономерности институциональных изменений с ментальными моделями индивидов, и какие закономерности он выявил? Как дополнил Эрроу выводы Норта?
33. Какие аналогии кейса П. Дэвида о победе одной клавиатуры набора текстов позволили ему анализировать конкуренцию институтов?
34. Какие проявления эволюции общества вызвали согласно К. Поланьи великую трансформацию рынка, а также принципа *laissez-faire*?
35. Как вы понимаете высказывание Ф. Хайека: «Где нет собственности, там нет справедливости», и почему он считал спартанцев диким народом?
36. Почему Полтерович считал составной частью реформ работу по разъяснению целей реформирования, стимулированию лояльности и поддержке населения?
37. Что называл Полтерович институциональными ловушками?

Тема 9. Оценочные средства для текущего и итогового контроля

9.1. Тематика заданий текущего контроля:

1. Домашнее задание № 1. Типовой тест.

Дисциплина: Экономика — институциональные аспекты. НИУ–ВШЭ.

Факультет психологии 2 к. 2011–2012.

SURNAME _____ First Name _____ № Gr _____.

Срок сдачи по почте на адрес _____ в срок до _____.

Проверила преподаватель _____. Оценка _____.

Сумма баллов: 10.

2. Открытые вопросы (по 1 баллу)

1. Какая связь существует между ментальными моделями и институтами согласно Д. Норту?
2. Как классифицируют институты по основным сферам регулируемых общественных отношений? Приведите примеры.

Множественный выбор (по 0, 75 балла). Отметьте правильные ответы в таблицах:

3. Механизмы принуждения к выполнению институциональных правил могут включать:

Порядковые номера предлагаемых ответов	1)	2)	3)	4)	5)
Отметьте все номера правильных ответов: V					

- 1) общественное порицание или осуждение;
- 2) ограничение в правах;
- 3) лишение гражданства;
- 4) лишение определенных прав по суду;
- 5) смертная казнь.

4. С точки зрения теории организаций гибридная форма может быть определена как

Порядковые номера предлагаемых ответов	1)	2)	3)	4)	5)
Отметьте все номера правильных ответов: V					

- 1) формально интегрированная организация, соглашение, совместно достигаемое агентами (или группой агентов) в целях последовательной координации своих действий на постоянной основе, ориентированное на достижение специфических задач и основанное на (частично) эксплицитной комбинации команд и кооперации. Координация действий с помощью «приказов» и «указов»;
- 2) организации, где механизм адаптации, характерный для этих форм, отличается как от ценового, действующего на рынках, так и от иерархического, характерного для интегрированных организаций. Идет ли речь о франшизе, сети фирм или пучке долгосрочных контрактов между ограниченным числом партнеров, во всех этих случаях есть потребность в создании предпосылок для кооперации и укрепления связей;
- 3) организация, основанная на идее команд и принуждений;
- 4) это организации, где участвующие стороны остаются юридически независимыми и сохраняют автономию в принятии основных экономических решений, особенно тогда, когда координация затрагивает лишь некоторые аспекты деятельности;
- 5) это институциональное соглашение, включающее правила и конвенции, обеспечивающие совершение на постоянной основе большого числа добровольных трансфертов прав пользования между независимыми агентами через непрерывную адаптацию цен, играющих роль сигналов и определяющих выбор.

5. Актив признается специфическим, если

Порядковые номера предлагаемых ответов	1)	2)	3)	4)	5)
Отметьте все номера правильных ответов: V					

- 1) его наилучшее альтернативное использование приводит в сумме к значительному снижению производственного потенциала или целевого выпуска в экономическом исчислении;
- 2) это гоночный автомобиль;
- 3) это продукты питания, направляемые обычно как социальная помощь в страны Африки;
- 4) это исследовательская лаборатория на Луне;
- 5) это государственные инвестиции, затраченные на образование биохимиков—разработчиков нового лекарственного препарата.

6. Опportunистическое поведение можно усмотреть в следующем:

Порядковые номера предлагаемых ответов	1)	2)	3)	4)	5)
Отметьте все номера правильных ответов: V					

- 1) в древних государствах правители обеспечивали условия надежного исполнения обязательств купцов и торговцев;
- 2) работающему пенсионеру принципал не повышал зарплату;
- 3) потенциальный партнер завышал степень специфичности актива при составлении договора;
- 4) по маршруту Москва—Сочи пассажиру не обеспечили сидячее место;
- 5) страна «третьего мира» (ее правитель) делает долги, рассчитывая на их списание.

7. Теория игр (2 балла). В платежной матрице прибавьте номер Вашей группы № и Ваш номер в списке группы N. Определите и отметьте в соответствующих клеточках: 1) доминирующие стратегии (ДС, Maxmin); 2) равновесия различных игр: по Нэшу N, Штакельбергу St1, St2 и Парето P.

		2-й игрок	
		Left	Right
1-й игрок	Up	82 ; 83	82 ; N
	Down	-200 + № группы; 0	83 ; 2+N

8. Теория графов

Задана матрица связей n акторов

1. Определите количество всех четырехшаговых путей в данной сети (2 балла) — ответом является матрица;
2. Представьте графический образ, если выше главной диагонали стоят нули (1 балл).

Требования к подготовке и оформлению домашней работы (ДЗ № 2)

1. Список разделов работы.
2. Титульный лист.
3. Введение (0,5 стр.).
4. Тезисы (реферирование) научной работы по выбору из заданного списка по выбору студента (2 стр.).
5. Содержание проблемы кейса — студента (1 стр.).
6. Институциональный анализ проблемы кейса, в т.ч. с использованием тезисов (2 стр.).
7. Выводы (0,5–1 стр.).
8. Литература.

Типовой список работ для реферирования (тезисов) в домашнем задании № 2**ДАГЛАС НОРТ**

1. *Норт Д.* (2000). Пять тезисов институциональных изменений / Квартальный бюллетень клуба экономистов. вып. 4. Минск: Институт приватизации и менеджмента, Европейский гуманитарный университет.
2. *Норт Д.* Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики. (<http://www.finansy.ru/publ/north.htm>).
3. *Норт Д.* (1998). Эволюция эффективных рынков в истории. (<http://www.econwpa.wustl.edu:8089/eps/eh/papers/9411/9411005.pdf>).
4. *Норт Д.* (1998). Парадокс Запада. М.: Дело.
5. *Норт Д.* (1993). Транзакционные издержки во времени.
6. *Норт Д.* (1993). Функционирование экономики во времени. Нобелевская лекция 9.12.1993.
7. *North, D.* Economic Performance through Time: The Limits to Knowledge. Washington University, St. Louis. (<http://www.129.3.20.41/eps/eh/papers/9612/9612004.pdf>).
8. *North, D.* Economics and Cognitive Science. Washington University, St. Louis. (<http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/north.econognition.pdf>).

РОНАЛЬД КОУЗ

- (http://www.libertarium.ru/libertarium/l_lib_firm0).
1. *Коуз Р.* (1974). Маяк в экономической теории. // *The Journal of Law and Economics*. 17. No. 2. October. 357–376; Copyright 1974 by The University of Chicago Press.
 2. *Коуз Р.* (1937). Природа фирмы. Источник: *Economics*, n. s., 4 (November).
 3. *Коуз Р.* (1960). Проблема социальных издержек. // *The Journal of Law and Economics*. (3. October). 1–44; Copyright 1960 by The University of Chicago Press.
 4. *Коуз Р.* Заметки к проблеме социальных издержек.

РОСТИСЛАВ КАПЕЛЮШНИКОВ.

- (<http://www.libertarium.ru/libertarium/kapelushworks>).
1. *Капелюшников Р.И.* Неоинституционализм / Отечественные записки. Журнал для медленного чтения. (<http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=980#prsfm>).
 2. *Капелюшников Р.И.* Свободный ум в несвободную эпоху (О книге Ф.А. Хайека «Индивидуализм и экономический порядок»). (<http://www.libertarium.ru/>).
 3. *Капелюшников Р.И.* Заметки на полях неоинституционального подхода. (<http://www.libertarium.ru/>).
 4. *Капелюшников Р.И.* Категория транзакционных издержек. (<http://www.libertarium.ru/>).
 5. *Капелюшников Р.И.* Новая институциональная теория. (<http://www.libertarium.ru/>).
 6. *Капелюшников Р.И.* (2004). Право собственности (очерк современной теории) // Отечественные записки. Журнал для медленного чтения. № 6. (<http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=979>).
 7. *Капелюшников Р.И.* Теория транзакционных издержек. (<http://www.libertarium.ru/>).
 8. *Капелюшников Р.И.* Теория человеческого капитала. (<http://www.libertarium.ru/>).

ВИКТОР ПОЛТЕРОВИЧ

- (<http://www.cemi.rssi.ru/rus/index2.htm>).
1. *Полтерович В.М.* (2001). Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. № 3. (<http://ts1.cemi.rssi.ru/ecr/2001/3/doc1.htm>).
 2. *Полтерович В.М.* (2004). Институциональные ловушки: есть ли выход? // *Общественные науки и современность*. № 3. 5–16.
 3. *Полтерович В.М.* (2005). К руководству для реформаторов: некоторые выводы из теории экономических реформ // *Экономическая наука современной России*. №1(28). 7.

4. Полтерович В.М. (2005). Почему не идут реформы? Необходим государственный стандарт на их проектирование // *Политический журнал*. 11 апреля. №13 (64). 2–5.

5. Стратегии институциональных реформ. Китай и Россия. // *Экономика и математические методы*. 2006. Т. 42. Вып. 2.

9.2. Вопросы для оценки качества усвоения дисциплины «Экономика — институциональные аспекты»

1. Определение понятия «Институты и их функции в хозяйственной экономике».
2. Определение понятия «Организации и их функции в хозяйственной экономике».
3. Определение понятия «Институциональная среда и ее функции в хозяйственной экономике».
4. Определение понятия «Институциональная культура», и ее функции в хозяйственной экономике.
5. Парадигмы институциональной экономической теории.
6. Т. Веблен как представитель социально-психологического направления традиционного институционализма.
7. Дж. Коммонс как представитель социально-правового направления традиционного институционализма.
8. Концепция ограниченной рациональности Г. Саймона.
9. Особенности рациональности индивида в опытах Д. Канемана и А. Тверски.
10. Экономические институты.
11. Отношенческие и технологические рутины.
12. Сети и механизм социального контроля.
13. Затраты, связанные с сетевыми отношениями.
14. Понятие транзакции Дж. Коммонса, К. Поланьи, О. Уильямсона.
15. Транзакционные издержки и их виды. Систематизация транзакционных издержек.
16. Транзакционные издержки заключения контракта по Норт-Эггертсону.
17. Оппортунистическое поведение. Определение О. Уильямсона.
18. Специфичность активов. Определение и типология О. Уильямсона.
19. Типология контрактов и механизмов принуждения к их исполнению О. Уильямсона.
20. Асимметрия информации, моральный риск и вымогательство.
21. Институциональные механизмы сдерживания оппортунистического поведения.
22. Специфичность активов и фундаментальная трансформация рынка.
23. Типология организаций К. Менара.
24. Фирма как архетип иерархии.
25. Фирма как организация.
26. Модель фирмы «принципал-агент» и проблемы оппортунистического поведения.
27. Домашнее хозяйство как организация. Институты домашнего хозяйства.
28. Институциональные модели государства.
29. Взаимодействие организаций семьи и государства.
30. Теневая экономика. Концепция Эрнандо де Сото.
31. Преступление и наказание. Экономическая теория Г. Беккера.
32. Влияние коалиций на эволюцию институтов.
33. Зависимость институциональных изменений от пути развития.
34. QWERTY-эффекты. Аналогия технических стандартов и институтов.
35. Институциональные ловушки и проблемы импорта институтов в исследованиях В.М. Полтеровича.

Тема 10. Порядок формирования оценок по дисциплине

Все оценки рассчитываются с учетом удельных коэффициентов, сумма которых (в каждой отдельной формуле) равна 1. Оценки округляются по арифметическому правилу.

Студенту, получившему за экзаменационную работу менее 4 баллов, выставляется оценка «неудовлетворительно». Эта оценка является блокирующей и, независимо от накопленной оценки, в качестве результирующей студенту в зачетной книжке и ведомости выставляется оценка «неудовлетворительно» (по десятибалльной шкале).

Текущая оценка рассчитывается по следующей формуле:

$$O_{\text{текущий}} = K_{\partial/3\ 1} \cdot O_{\partial/3\ 1} + K_{\partial/3\ 2} \cdot O_{\partial/3\ 2},$$

где

$$K_{\partial/3\ 1} = 0,4$$

$$K_{\partial/3\ 2} = 0,6.$$

Накопленная оценка рассчитывается по формуле:

$$O_{\text{накопл.}} = K_{\text{текущий}} \cdot O_{\text{текущий}} + K_{\text{ауд.}} \cdot O_{\text{ауд.}}$$

где

$$K_{\text{текущий}} = 0,8$$

$$K_{\text{ауд.}} = 0,2.$$

Результирующая оценка рассчитывается по формуле:

$$O_{\text{результ.}} = K_{\text{накопл.}} \cdot O_{\text{накопл.}} + K_{\text{экзамен.}} \cdot O_{\text{экзамен.}}$$

где

$$K_{\text{накопл. 1 раздел}} = 0,4$$

$$K_{\text{экзамен.}} = 0,6$$

Тема 11. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Базовые учебники:

1. Кузьминов Я.И. и Юдкевич М.М. (2002). Институциональная экономика. Курс лекций М.: МФТИ.
2. Олейник А.Н. (2000). Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. М.: ИНФРА-М.

Дополнительная литература:

1. Ананьин О. (1999). Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя // *Вопросы экономики*. № 9.
2. Беккер Г. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение // *THESIS*. Т.1. Вып.1.
3. Капелюшников Р.И. Категория транзакционных издержек. (<http://www.libertarium.ru/>).
4. Капелюшников Р.И. Новая институциональная теория. (<http://www.libertarium.ru/>).
5. Ляско А.К. (2004). Проблема доверия в социально-экономической теории. Гл. 1–2. М.: Институт экономики РАН.
6. Менар К. (2005). Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / Гл. 15 в кн.: Институциональная экономика/ Авторский коллектив под общ. ред. А.О. Олейника. М.: ИНФРА-М.
7. Нуреев Р.М. и Латов Ю.В. (2001). «Плоды просвещения» (Новая российская экономическая наука на пороге третьего тысячелетия) // *Вопросы экономики*. № 1. 96–116.
8. Поланьи К. (2002). Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алетейя.
9. Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношения контрактации. СПб.: Лениндат.
10. Фуруботи Э. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. Гл. 1–2. СПб.: СПб ГУ.
11. Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело.
12. Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.

Информационные ресурсы:

1. Библиотека Либертариума (Moscow Libertarian Library (Russian) (<http://www.libertarium.ru/library>).
2. Электронный журнал «Экономическая социология» (<http://www.ecsoc.msses.ru>).
3. Кузьминов Я.И. и Юдкевич М.М. (2000). Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ–ВШЭ (http://www.hse.ru/rector_net/lectures/lect_1-2.htm).
4. Американский институционализм (<http://www.rus-lib.ru/book/35/eb/26/312-329.html>).
5. Полтерович В.М. (<http://www.cemi.rssi.ru/rus/persons/polterov.htm>).

ЛЕКЦИЯ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВА»

ДЮСУШЕ ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА,

кандидат экономических наук, доцент,
Национальный исследовательский университет — Высшая школа экономики,
e-mail: dusouchet@hse.ru

ВВЕДЕНИЕ

1. Основные подходы к институциональному анализу государства

1.1. Типология и методы анализа

Классификационные признаки государства

Системный институциональный подход О. Уильямсона

Институциональные методы анализа государства

Сильные, слабые и жесткие типы государственной власти

1.2. Природа власти и проблемы изменения институтов

Природа власти

Природа политики и проблема реформы институтов

2. Процессы возникновения и трансформации институтов государства

2.1. Предпосылки генезиса государства

2.2. Безгосударственное общество. Племя нуэров

Исследования Э. Эванса-Притчарда

Краткое описание племени нуэров

Игровые модели взаимодействия кланов по Бейтсу

Игра 1. Племя нуэров: безгосударственное общество — модель «дилемма заключенных»

Игра 2. Племя нуэров: вождь может восстановить справедливость

Игра 3. Племя нуэров: хочешь мира — будь готов к войне

Игра 4. Племя нуэров: устрашающее принуждение к миру

2.3. Исторические процессы институциональной трансформации государственности в Китае.

ВСТАВКА. Описание Сыма Цянем кочевых народов, населявших во II—I тыс. до н. э. территорию современной Монголии и северных провинций КНР

3. Институциональные модели и теории государства

3.1. Модели государства М. Макгвайра и М. Олсона

Модель «кочующего бандита»

Модель «стационарного бандита»

3.2. Неоклассические модели государства Д. Норта

Варианты моделей «правитель-избиратели»

Примеры применения модели

3.3. Типология институционального ядра государства — модель О.Э. Бессоновой

Архетип цивилизационной матрицы

ТАБЛИЦА. Структура институционального ядра

4. Правовое государство

Европейская конвенция о защите прав и основных свобод человека

Делегирование прав и проблемы контроля

Условия (правила) ограничения власти

ПРИЛОЖЕНИЕ. Российская империя как гибридная организация

ЛИТЕРАТУРА

ВВЕДЕНИЕ

Методы институционального анализа позволяют рассматривать государство как организацию и как институт. В духе концепции Д. Норта государство можно определить, как группу людей, образующую народ, страну, нацию, объединенную общей целью — выживания, хозяйствования, защиты суверенитета, благосостояния, укрепления или расширения границ, и внутренними соглашениями (институтами), в определенных внешних условиях, в том числе, в международной институциональной среде. Это определение технологично, потому, что разграничивает возможности анализа внутренних и внешних институтов¹. Кроме того, Д. Норт замечает, что если институты — это правила игры, то цель организаций-игроков — выигрывать. Эти определения в значительной мере определяют современную методологию институционального анализа. Полезной для анализа государства может быть типология организаций К. Менара, как иерархий или гибридов. Понятие иерархии позволяет рассматривать тип авторитарного стиля управления, который включает два основных подвида: бюрократический и патерналистский. Понятие *гибридная организация* позволяет, в частности, рассматривать империи, с различной степенью автономии входящих в них стран и областей, или союзы суверенных государств, находящихся под протекторатом одной из стран. Подобный подход значительно расширяет возможности анализа институционального устройства, в том числе, в историческом контексте эволюции человеческих сообществ, когда современные институциональные системы и само понятие суверенитета² еще только формировались.

С точки зрения теории институтов можно рассматривать вопросы генезиса государства, анализировать структуру институтов (внутренних и внешних), и их влияние на траектории развития государства, изменение управляющих (властных) структур и социально-экономические параметры жизни гражданского общества.

1. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ АНАЛИЗУ ГОСУДАРСТВА

1.1. Типология и методы анализа

Классификационные характеристики государств

Современные представления о государствах³ включают такие параметры, как:

- 1) наименование государства и институт гражданства,
- 2) границы государства — географические, национальные, религиозные, культурные,
- 3) правовые основы независимости и самоуправления государства — международное признание и суверенитет,
- 4) типология государств — экономическая, политическая, социальная,
- 5) особенности истории и роль государства в регионе и в мире,
- 6) институциональные модели управления государством.

Классификация социо-экономических типов, значимая для институционального анализа государства, может быть определена по шкале таких признаков, как:

- 1) религиозно-светские: теократический, атеистический или светский тип;
- 2) экономико-технологические: аграрно-сырьевой, индустриальный, постиндустриальный;
- 3) политические типы правления: монархический, республиканский или федеративный;
- 4) основные типы политических режимов: тоталитарный, авторитарный или демократический.

Различные характеристики в определенном смысле коррелированы. Для обобщенного понимания взаимозависимости характеристик может быть полезен системный подход О. Уильямсона. Системный подход определяет взаимосвязи институтов, выполняющих различные функции, и представлен О. Уильямсоном в виде структуры четырех институциональ-

¹ Д. Норт рассматривает институты как «правила игры» в обществе, включая формальные институты (законы), неформальные ограничения (нормы) и механизмы принуждения к их исполнению.

² Государственный суверенитет — это неотчуждаемое юридическое качество независимого государства, основа его политико-правовой самостоятельности, ответственности и ценности как первичного субъекта международного права. Предполагает верховенство государственной власти и неподчинение власти другого государства; возникает или исчезает в силу добровольного изменения статуса независимого государства. Национальный суверенитет — это право каждой нации на самоопределение. Политическая свобода выбирать свою государственно-правовую организацию и форму взаимоотношений с другими нациями не является изначально присущей любой нации, и может основываться на социально-экономическом и политическом устройстве общества.

³ На сайте географии стран можно ознакомиться со странами, государствами, национальными государствами и т.п. (<http://geography.about.com/cs/politicalgeog/a/statenation.htm>).

ных уровней с различным сроком жизни. Вышестоящий уровень создает рамочные ограничения для ближнего нижестоящего уровня. От нижестоящего уровня к ближнему вышестоящему уровню идут сигналы обратной связи.

Таблица 1

Область теоретической науки	Уровень институциональной структуры	Срок жизни (год)	Функции институтов
Социология. Культурология. История	Embeddedness. Институциональная культура: нравы, обычаи, традиции, религиозные воззрения, атеизм	100-1000	Спонтанные гражданские цели
Экономика прав собственности. Новая политическая экономия	Институциональная среда, основы права: формальные законы — правила игры	10-100	Основы институционального права. 1-й уровень хозяйствования
Теория транзакционных издержек. Теория контрактов	Контракты — управление исполнением игры	1-10	Установление структуры прав. 2-й уровень хозяйствования
Теория стимулов, Модели типа «принципал-агент», Теория отраслевых рынков	Нормативы распределения ресурсов (цены, объемы, зарплата, бонусы, льготы)	текущий	Результаты транзакций 3-й уровень хозяйствования

По материалам Williamson O. (2000). *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead* // *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVJ. U (September). 595–613.

Первый уровень определен Уильямсоном как *Embeddedness* (англ. встроенность, внедренность, погруженность, внутренность, запечатленность). По содержанию это понятие вызывает ассоциации с «образами мышления» Веблена и определено как институциональная культура. Уильямсон отмечает, что результирующие институты хозяйствования имеют «прочное сцепление» со способом общественного поведения, и *Embeddedness* определяет происхождение эволюционных истоков, инерцию механизмов и темпы адаптации институциональных изменений.

Так, например, островные общества (и не только они) часто принимают меры, чтобы защитить себя от «чуждых ценностей». В условиях глобализации мира обратное воздействие новых норм и трансформация институциональной среды эволюционным, неуправляемым образом влияют на институциональную культуру. Эта проблема нуждается в исследовании. Недостаточное внимание к изменениям институциональной культуры может приводить к размыванию базовых ценностей, определяющих общность страны, национального государства.

Институциональные методы анализа государства

Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер в своей монографии в гл. 9 «Новая институциональная теория государства» отмечают плодотворность применения к институциональному анализу государства «концепций теории прав собственности, теории транзакционных издержек и теории контрактов» в вопросах политологии, экономической истории и экономической теории, а также международных отношений.

Сильные, слабые и жесткие типы государственной власти

Американский философ, социолог и футуролог Ф. Фукуяма в своей монографии «Сильное государство» в оригинальной форме изложил свои взгляды на теоретические и прикладные институциональные проблемы мирового сообщества. Популярный тезис неоклассической экономики о минимальном вмешательстве правительства в жизнь гражданского общества, который унаследован от идеологии *laissez-faire*⁴, критикуется в его монографии: «Преобладающими тенденциями в мировой политике в минувшие тридцать лет были, наряду с прочим, критика «больших правительств» и попытка сместить активную деятельность с государственного сектора к частным рынкам или гражданскому обществу. Но *слабые* (Фукуяма 2006, 6, 13,

⁴ Пусть идет, как идет — «*Laissez faire, laissez passer*» Ф Кенэ. Любое ограничение конкуренции снижает эффективность рынков. Такая идеология в XIX в. называлась *laissez-faire* и соответствовала представлениям А. Смита о «невидимой руке рынка» как наилучшем регуляторе. Неоклассическая модель совершенных рынков выводит тенденцию к эффективному, равновесному распределению экономических ресурсов.

19–20)⁵, некомпетентные или несуществующие правительства являются источником серьезных проблем, особенно в развивающемся мире». Фукуяма ссылается на современные проблемы: «от бедности до СПИДа, наркотиков и терроризма». К категории «слабого государства» автор относит также и к США, определяя административное управление США как слабое, но жесткое⁶: «После Второй мировой войны деколонизация привела к активному укреплению государств во всем развивающемся мире — процессу, успешно завершившемуся в таких странах, как Индия и Китай, но до сих пор не осуществленному во многих странах Африки, Азии и Ближнего Востока. Большую часть подобных процессов, принесших различные и часто шокирующие результаты, инициировала последняя европейская империя, Советский Союз. Таким образом, проблема слабости государственного аппарата и необходимость построения сильных государств существует уже многие годы, но террористическая атака 11 сентября сделала ее более очевидной». Ф. Фукуяма считает, что монополия легитимной власти, которую государство применяет, позволяет избежать внутри страны того, что Томас Гоббс назвал «войной всех против всех», но служит причиной конфликтов и войн на международном уровне.

По вопросу «малых правительств» институционалист Дж. Ходжсон замечает, что при расширении сферы формальных прав собственности и владения, и решении частным порядком вопросов, ранее не охваченных, государственное вмешательство в жизнь гражданского общества не сокращается, а смещается в сферу судебной власти, расширения и усиления ее влияния. Это следует из необходимости обеспечения законности правоприменения. В свете этого замечания тезис Ф. Фукуямы о «слабом» государстве США представляется, по крайней мере, методологически ограниченным. Замечание Дж. Ходжсона позволяет глубже проанализировать роковой российский вопрос: «Почему не идут реформы?» в контексте социальных издержек и российского менталитета. Строгие (жесткие) законы ограничивают свободу гражданского выбора, а «широкие» институциональные рамки размывают представление о легитимности, увеличивают транзакционные издержки правоприменения. Дж. Ходжсон пишет: «Вместо таких мероприятий, как строгие законы против загрязнения окружающей среды, создается такое положение дел, при котором всех затягивает сложная паутина бесконечных потенциальных или фактических тяжб и апелляций к закону» (Ходжсон 2003, 227–228). Заметим, что при запредельных транзакционных издержках обращения в суд, рациональный субъект не обращается к закону, и закон фактически блокируется при нарушении частных прав, а транзакции могут реализоваться путем взятки.

1.2. Природа власти и проблемы изменения институтов

Природа власти государства

Согласно М. Веберу⁷, государство нельзя однозначно определить, исходя из содержания его деятельности. Уникальная сущность государства определяется как право монопольной власти на насилие в границах определенной территории. Такая монополия, по Веберу, должна реализоваться через процесс легитимации, который узаконивает использование насилия на основе традиций наследования, выборности и/или харизматичности власти. Необходимым условием государственности является сохранение такой монополии. Государство функционирует тогда и только тогда, когда его административный персонал успешно поддерживает претензии на монополию легитимного применения насилия в исполнении его распоряжений. Единственным источником «права» на насилие считается государство.

В системе *внутренних* институтов государства тезис монополии на насилие находит прямое отражение в подсистеме институтов судебной власти как механизмов принуждения к исполнению законов и кодексов, в том числе, норм гражданского и уголовного права. Принуждение реализуется определенными государственными органами, которым делегировано право

⁵ Термин Ф. Фукуямы «слабое» государство следует понимать, как сужение сферы влияния правительства на гражданское общество и оптимальную ограниченность управления, при этом речь не идет о раздувании госорганов. Спиридонова В. Две версии сильного государства / Сайт История новой России. Обзоры. (<http://www.ru-90.ru/content/спиридонова-в-две-версии-сильного-государства>).

⁶ Термин Ф. Фукуямы «жесткое» государство отражает мощь и силу исполнения принятых функций правительства, например, неотвратимое «соблюдение всех законов, от правил дорожного движения до рыночных законов и основных положений «Билля о правах».

⁷ Карл Эмиль Максимилиан Вебер (Max Weber 1864–1920) — немецкий социолог, историк и экономист. Politics As a Vocation (лекция, Университет Мюнхена, 1919, эксе. (http://www.ne.jp/asahi/moriyuki/abukuma/weber/lecture/politics_vocation.html); The Theory of Social and Economic Organization, translated by A M Henderson and Talcott Parsons. Oxford University Press. New York. 1947. (<http://taodesigns.tripod.com/weber/weber47.html>); The Methodology of the Social Sciences. Translated and Edited by Edward A. Shils and Henry A. Finch. New York: The Free Press. 1949.

на насилие в соответствии с постановлениями о государственных органах и их функциях, например, налоговыми инспекторами и приставами налоговой полиции или порядками исправительных заведений.

Природа политики и проблема реформы институтов

Согласно М. Веберу, политика «означает стремление к участию во власти, или к оказанию влияния на распределение власти, как между государствами, так и внутри государства между группами людей, которые оно в себе заключает».

Стремление «оказать влияние на распределение власти» определяется целью извлечения ренты (*rent-seeking*), однако, само приложение усилий связано с транзакционными издержками. Издержки влияния были выявлены и проанализированы П. Милгромом и Дж. Робертсом (*Милгром и Робертс* 1999, 60–65) как атрибут любых структур с институтами централизованного принятия решений.

Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и другие представители школы коллективного выбора (*public choice*) показали (*Buchanan* 1973; *Krueger* 1974, 291–303; *Buchanan* 1980; *Tullock* 2005), что «государство представляет собой удобное поле деятельности, направленной на извлечение ренты», которая преследует сугубо перераспределительные цели а затраты — чистый вычет из богатства общества, как справедливо отмечает Р. Капелюшников. Государство может принимать политические решения о поддержке проектов экономического развития, реструктурировании отраслей, структуре налогов и льгот, введению квот и тарифов, предоставлении привилегий и монопольных прав. Проблема «распределения власти» не ограничивается издержками лоббистской деятельности поиска ренты и прибылью бизнеса, и также связана с *установлением неэффективных прав собственности* и, следовательно, неэффективными траекториями экономического развития общества.

Причины экономически неоптимального поведения властей проанализировал Д. Норт. Правители заинтересованы в сборе налогов и могут санкционировать такую структуру прав собственности, «которая хотя и неэффективна, но зато легче поддается контролю и создает больше возможностей для взимания налогов». Примером может служить ситуация доминирования нефтегазовых и других сырьевых отраслей в России в начале XXI в., позволившая в течение ряда лет обеспечивать профицит госбюджета, но препятствующая развитию малого и среднего бизнеса, обновлению основных фондов ряда отраслей. Кроме того, Д. Норт отмечает, что «даже если правители захотят принимать законы, руководствуясь соображениями эффективности, инстинкты самосохранения будут диктовать им иной образ действий, поскольку эффективные нормы могут ущемить интересы сильных политических группировок», привести к дестабилизации. Политико-экономическая ситуация в России XVII–XIX вв., связанная с существованием крепостного права и привилегированного положения помещиков, а также современное положение России и ряда зарубежных стран в условиях мирового кризиса, и, особенно, в преддверии демократических выборов, дают достаточно примеров объяснения интересов и мотивов власти в рамках этой институциональной концепции Д. Норты.

В какой степени гражданское общество готово к реформам, и каким образом нужно продвигаться по пути подготовки, разъяснения и проведения реформ, устранения искажений, деформаций, мифов и фальсификаций в институциональной и культурной среде? Взаимосвязи специфических ресурсов, образующих в рамках государства сети и ключевые узлы, становятся источником образования квази-рент. Р. Капелюшников отмечает, что «рациональные экономические агенты, заинтересованные в их присвоении, стремятся воздействовать на решения, принимаемые государством, пытаются направлять его законодательную и регулируемую деятельность в выгодное для себя русло. Значительные средства и усилия затрачиваются ими на защиту уже полученных рент и квази-рент и создание новых источников, а также на их перераспределение в свою пользу. Ни одно из звеньев государственной машины не свободно от издержек влияния — начиная от налоговой инспекции и аудиторских служб и кончая законодательными собраниями и высшими органами исполнительной власти»⁸. Однако направление исследований институциональной экономики не ограничивается только политэкономическими вопросами, и ученые обращают внимание на историю формирования менталитета⁹ правителей, привилегированных групп и населения, влияющих на процесс

⁸ Капелюшников Р.И. Теория транзакционных издержек. (<http://www.libertarium.ru/10623>).

⁹ Менталитет (ментальность) (от позднелат. *mentalis* — умственный), устойчивые интеллектуальные и эмоциональные особенности, образ мыслей, совокупность умственных навыков и духовных установок, присущих отдельному человеку или общественной группе.

реформы институтов. Д. Норт писал: «История имеет значение. Она имеет значение не просто потому, что мы можем извлечь уроки из прошлого, но и потому, что настоящее и будущее связаны с прошлым непрерывностью институтов общества. Выбор, который мы делаем сегодня или завтра, сформирован прошлым. А прошлое может быть понято нами только как процесс институционального развития».

2. ПРОЦЕССЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВА

2.1. Предпосылки генезиса государства

Формирование социальных институтов и правил

Считается, что первые социальные группы появлялись из «первобытного человеческого стада», вероятнее всего, на рубеже нижнего и верхнего палеолита¹⁰ в форме союзов кровных родственников — родов или кланов. Формировались членораздельная речь, нормы и правила поведения. Социальная организация первобытного общества, и органы координации рода базировались на кровно-родственных связях и включали: общее собрание рода; старейшину (или совет старейшин); вождя (предводителя охоты, военачальника). Родоплеменные союзы объединяли несколько формально независимых общин, занимающих одну территорию, объединенных родственными связями, общим языком и культурой. Отдельные группы начинали осваивать земледелие, одомашнивать животных или продолжали вести образ жизни охотников и собирателей. По мнению Б. Малиновского (*Малиновский* 1997, 371–384, 693–694)¹¹ характерным признаком племенного единства является общность языка, сохраняющего «наследие умений и знаний, обычаев и верований» людей, «имеющих общие традиции, обычное право и методы производства» (ведения хозяйства). В коллективной собственности находилась территория охоты, рыболовства и собирательства — источник ресурсов ведения хозяйства. Первобытные люди изобрели орудия из кремня, луки со стрелами, рыболовные сети, каменные тесла, каноэ, плоты, приручили собак. Появлялись наскальные рисунки и скульптуры, предметы личной собственности — бытовая утварь, одежда, украшения. Сложная система социальных институтов координации формировалась в русле магических и религиозных представлений первобытного общества и, согласно Редклиффу-Брауну (*Рэдклифф-Браун* 2001, 159)¹², основывалась на «ритуальных статусах» и «ритуальной значимости»: «Каждое правило, которое надлежит соблюдать, должно быть санкционировано или мотивировано. Моральные и правовые санкции в совокупности составляют силу, которая держит под контролем поведение индивидов, их действия, влияющие на других людей. Следование ритуальным обязанностям и их рационализация обеспечиваются ритуальными санкциями. Простейшую форму ритуальной санкции представляет общепринятая вера в то, что при несоблюдении обрядовых правил возникает вероятность некоего несчастья... Более специализированные формы ритуальных санкций более конкретно — в соответствии с обстоятельствами проведения или значением ритуала — определяют положительные результаты, на которые следует надеяться, или отрицательные результаты, которых надлежит опасаться».

Считается, что с окончанием последнего ледникового периода в раннем голоцене¹³, в эпоху мезолита, примерно 12–10 тыс. лет назад, начался процесс перехода человеческих общин от экономики охотников и собирателей к сельскому хозяйству, основанному на земледелии и (или)

¹⁰ Палеолит (греч. *παλαιός* — древний и *λίθος* — камень) — эпоха существования ископаемого человека, а также ископаемых, ныне вымерших видов животных, первый исторический период каменного века с начала использования каменных орудий гоминидами (род *homo*) (около 2,5 млн лет назад) до появления у человека земледелия. Выделен Джоном Леббоком в 1865 г. См. также БСЭ, Род.

¹¹ Бронислав Малиновский (польск. *Bronisław Kasper Malinowski*, 1884–1942) — британский антрополог польского происхождения, основатель функционализма в антропологии, считается виднейшим этнографом современности. Он заявлял, что цель этнографа — «понять мировоззрение аборигена, его отношение к жизни, изучить его взгляды на мир».

¹² Альфред Реджинальд Рэдклифф-Браун (англ. *Alfred Reginald Radcliffe-Brown*; 1881–1955) — британский этнограф и социальный (культурный) антрополог, один из основоположников структурного функционализма и современной социально-культурной антропологии.

¹³ Голоцен (др.-греч. *όλος* — целый, весь и *καινός* — новый) — эпоха четвертичного периода (2,588 млн лет) вплоть до современности. Граница между голоценом и плейстоценом установлена на рубеже 11 700 ± 99 лет относительно 2000 г. Мезолит — промежуточная эпоха между палеолитом и неолитом. По данным археологии, одомашнивание животных и растений происходило независимо в разное время в нескольких регионах мира. Самым ранним центром неолитической революции считается Ближний Восток. См.: *Gupta, Anil K.* (2004). Origin of agriculture and domestication of plants and animals linked to early Holocene climate amelioration. *Current Science*. Vol. 87. No. 1. 10 July.

животноводстве. Г. Чайлд¹⁴ назвал этот период неолитической революцией. Культивирование ячменя, пшеницы, риса, одомашнивание коз позволило людям перейти к оседлому образу жизни, а обеспечение пищей способствовало росту населения. Д. Норт определяет этот переход как 1-ю экономическую революцию, подчеркивая ее институциональный характер с появлением стабильного производства и права собственности на территорию и орудия. Эти ключевые признаки можно обнаружить при формировании сложных институциональных систем древних цивилизаций в Средней Азии, Египте, Китае, Риме и других регионах¹⁵.

2.2. Безгосударственное общество. Племя нуэров

Исследования Э. Эванса-Притчарда

Опубликованные материалы исследований антрополога Э. Эванса-Притчарда о племени нуэров — скотоводов, обитающих в верховьях Нила¹⁶, привлекли широкое внимание и, благодаря стилизованной интерпретации Р. Бейтсом (*Bates* 1983, 7–20) этого безгосударственного общества с помощью теории игр, были включены в качестве кейса в университетские учебники.

Краткое описание племени нуэров¹⁷



Материальная культура нуэров значительно зависела от окружающей среды. Они выращивали просо или кукурузу, но все они одинаково считали земледелие вынужденным трудом, т.к. в глубине души они — скотоводы, и только труд по уходу за крупным рогатым скотом приводил их в восторг (*delight*). Эти животные имели для нуэров высокую ценность (см. рис. из фотографий *E. Evans-Pritchard* 1926–1930), и они охотно рисковали своими жизнями, чтобы защищать свои стада и грабить стада дальних соседей. Они презирали народы с небольшим количеством или отсутствием крупного рогатого скота, а война против кланов Динка (*Dinka tribes*) была направлена на захват скота и управление пастбищами. Каждое племя нуэров и отдельные кланы имели свои собственные пастбища и водные источники, а политика была тесно связана с распределением этих природных ресурсов. Споры

между отдельными кланами постоянно случались из-за крупного рогатого скота, и компенсацией за потерю здоровья и жизни людей являлся скот. Роль арбитров в конфликтах, связанных со скотом, или в ритуальных ситуациях, требующих в жертву быка или барана, исполняли вожди в леопардовой шкуре и предсказатели (*Leopard-skin chiefs and prophets*).

Игровые модели взаимодействия кланов по Бейтсу¹⁸

Стилизация Р. Бейтса предполагает, что игра некооперативная. Скот находится в собственности клана, и его защита — это проблема клана, поскольку мужчины нуэров — это воины,

¹⁴ Вир Гордон Чайлд (англ. *Vere Gordon Childe*; 1892–1957), — британско-австралийский историк-марксист, один из ведущих археологов XX в. Член Британской академии с 1940 г. Автор понятий «неолитическая революция» и «урбанистическая революция» в рамках формирования археологических культур и древних цивилизаций. (http://ru.wikipedia.org/wiki/Чайлд,_Вир_Гордон).

¹⁵ Считается, ранние цивилизации мира возникли на Ближнем Востоке. 6500 лет назад на плодородной долине рек Тигр и Евфрат, на территории современного Ирака, сформировался очаг мировой культуры, названный греками Месопотамия. Изобретению письменности у древних шумеров способствовала забота об общинных и частных правах, необходимости фиксации предметов для обмена в храме, и даров, служащих божествам. Эти документы удостоверялись оттиском печати цилиндрической формы. Одним из первых государств в истории человечества был Древний Египет на Африканском континенте в долине реки Нил. Начало его существования относят к началу IV тысячелетия до н. э. вплоть до 30-х гг. до н. э., когда Египет вошел в состав Римской империи. (<http://www.ancientciv.ru/>).

¹⁶ Эдвард Эван Эванс-Притчард (англ. *Edward Evan* (E. E.) *Evans-Pritchard*, 1902–1973) — британский социально-культурный антрополог, представитель структурного функционализма, основатель политической антропологии. См.: *The Nuer: A Description of the Modes of Livelihood and Political Institutions of a Nilotic People*. Oxford: Clarendon Press. 1940.

¹⁷ См.: *Эванс-Притчард Э.Э. (1985). Нуэры. Описание способов жизнеобеспечения и политических институтов одного из нилотских народов*. М.: Наука. (<http://book.tr200.net/v.php?id=222271>).

¹⁸ См. также: Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*. т. 1. вып. 2. 41.

готовые защитить или напасть и украсть скот. Два клана X и Y решают проблему выбора стратегии поведения (грабить F или разводить скот) в условиях полной информации о выигрышах (количестве скота). Четыре варианта игры рассмотрены при условиях:

- 1) нет арбитров в споре — нет компенсаций потерпевшим;
- 2) возмездие нарушителю мира неотвратимо — грабитель наказан, потерпевшему компенсируется «моральный ущерб»;
- 3) вводится превентивная стратегия защиты как адекватная ответная мера (*reprisal*), которая включается только при нападении;
- 4) рассматривается устрашающая внешняя сила, которая при признаках односторонней агрессии по отношению к мирному клану изымет предмет конфликта из обращения полностью, т.е. забирает ценности (скот) и у виноватых, и у невиновных.

Игра 1. Племя нуеров: безгосударственное общество — модель «дилемма заключенных»

		Клан Y	
		грабить F	разводить скот, $\bar{F}$
Клан X	грабить, F	4 ; 4 N	18 ; 2 P
	разводить скот, $\bar{F}$	2 ; 18 P	10 ; 10 P

Источники: Олейник А. (2003). Институциональный анализ государства: концептуальные рамки // Социологические исследования. № 9. 347–348. (<http://socis.isras.ru>); Bates, R.H. (1983). *The Preservation of Order in Stateless Societies / A Reinterpretation of Evans-Pritchard's The Nuer*, In *Essays on the Political Economy of Rural Africa*. Cambridge: Cambridge University Press. 9–14.

Клан-грабитель, напавший неожиданно на соседа, когда тот придерживается мирной стратегии, мог бы получить значительный выигрыш. Однако кланы знают, что доминирующая стратегия — грабить, и отклоняться в одностороннем порядке — не выгодно никому. Клань выбирают доминирующие военные стратегии (грабить — грабить), и реализуется равновесие по Нэшу (N), где общественное благосостояние (сумма выигрышей) значительно меньше, чем в любом другом исходе Парето-равновесия (P).

Игра 2. Племя нуеров: вождь может восстановить справедливость

Предположим, в клане X (I) раздумывают, не напасть ли на соседей, т.е., выбрать стратегию «грабить» (F). Однако, предводитель клана X понимает (рис.1), что в этом случае клан Y (II) не станет воевать и не потеряет свой скот, а обратится к арбитру ($\bar{F}C$), и тот у грабителя отберет 2 коровы дополнительно и отдаст их в клан Y (II). Поэтому он не будет грабить, и клан Y (II) поступит точно так же, и кланы останутся «при своих» десять быках. В этой игре исходы (платежи) стимулируют мирную жизнь, когда решение вождя в леопардовой шкуре неукоснительно выполняется. В модели предполагается, что транзакционные издержки восстановления справедливости равны нулю. Общественное благосостояние не изменяется в разных исходах игры, за исключением случая войны двух кланов:

$$(10+10=2+18= 8+12=20 > 4+4=8).$$

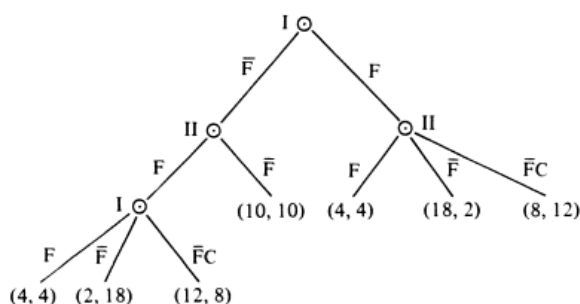


Рис. 1. (Bates 1983, 10)

Игра 3. Племя нуеров: хочешь мира — будь готов к войне

		Клан Y		
		грабить F	адекватные меры R	разводить скот, $\bar{F}$
Клан X	грабить, F	4 ; 4	4 ; 4	18 ; 2
	адекватные меры, R	4 ; 4	10 ; 10 N	10 ; 10
	разводить скот, $\bar{F}$	2 ; 18	10 ; 10	10 ; 10 N

В этой игре нет доминирующих стратегий, но известно, что каждый клан готов к адекватному ответу и в случае мира и войны. В этой игре две пары стратегий: (R, R) и $(\bar{F}, \bar{F})$ являются равновесными по Нэшу (N). Оптимально стабильное равновесие в *повторяющейся игре* достигается, когда кланы случайным образом выбирают и применяют с вероятностью 0,5. обе стратегии — мирное разведение скота и демонстрацию силы. Также предполагается, что транзакционные издержки на демонстрацию силы равны нулю.

Игра 4. Племя нуеров: устрашающее принуждение к миру

		Клан Y	
		грабить, F	разводить скот, $\bar{F}$
Клан X	грабить, F	4 ; 4	0 ; 0
	разводить скот, $\bar{F}$	0 ; 0	10 ; 10

Превентивная защита прав собственности осуществляется всесильным третьим лицом. Правило: если насилие применяется в одностороннем порядке, то тотальное насилие неотвратимо. Гарантом является третье лицо — это прототип государства, которое обладает правом на насилие. Если такое правило заслуживает доверия, то рациональные игроки выбирают мирную жизнь и разведение скота.

Почему игроки не объединяются против третьего лица? В модели не рассматривается возможность кооперации кланов, потому что скот — предмет конфликта. Легитимность насилия основана на харизматичности власти и доверии.

2.3. Исторические процессы институциональной трансформации государственности в Китае

Стилизованные модели Р. Бейтса могут служить пояснением *экономической* логики властных структур управления при формировании государства. Однако *мотивация поведения и культурные обычаи* древних племен существенно отличались от неоклассической *логики сопоставления выгод и издержек*.

Зависимость человека от окружающей его природы, точнее — от географической среды, не оспаривалась никогда, хотя степень этой зависимости расценивалась различными учеными по-разному. В любых случаях хозяйственная жизнь народов, населяющих и населявших Землю, тесно связана с ландшафтами и климатом населенных территорий. Подъем и упадок экономики древних эпох проследить довольно трудно из-за неполноценности информации, получаемой из археологических источников.

Китайская цивилизация — одна из старейших в мире. По утверждениям китайских ученых, ее возраст может составлять пять тысяч лет, при этом имеющиеся письменные источники покрывают период не менее 3 500 лет. Наличие систем административного управления, которые совершенствовались сменявшими друг друга династиями, раннее освоение крупнейших аграрных очагов в бассейнах рек Хуанхэ и Янцзы, создавало преимущества для китайского государства, экономика которого основывалась на развитом земледелии, по сравнению с соседями-кочевниками и горцами. Еще более укрепило китайскую цивилизацию введение конфуцианства в качестве государственной идеологии (I век до н. э.) и единой системы письма.

Историческим примером могут служить обычаи племен кочевников-скотоводов на северной границе Китая в VII–IV вв. до н.э.¹⁹, совершающих набеги военных отрядов на население

¹⁹ Северные варвары, ди — в древнекитайских источниках, преимущественно VII–IV вв. до н.э., группа племен, обитавших к северу от китайских царств того времени — Лу, Сун, Ци. В 620 г. впервые отмечено нападение ди на западные границы Лу, зимой 617 г. ди напали на Сун; осенью 616 г. ди атаковали Ци. В 606 и 605 гг. на Ци напали уже «чи-ди» («красные ди»). (http://ru.wikipedia.org/wiki/Северные_варвары).

древнего государства Чжоу. Древнекитайский историк Сыма Цянь в Исторических записках²⁰ описал их быт, используя более древние несохранившиеся ныне источники (см. вставку).

ВСТАВКА. Описание Сыма Цянем кочевых народов, населявших во II—I тыс. до н. э. территорию современной Монголии и северных провинций КНР.

Племена шаньжун, сяньюнь, сюньюй вместе с пасущимися стадами кочевали с места на место. В их стадах больше всего было лошадей, крупного рогатого скота и овец, верблюды, ослы и мулы, а также лошаки, низкорослые дикие лошади и куланы. Они передвигались в поисках воды и травы, у них не было обнесенных стенами городов и постоянного места для жилья, они не занимались обработкой полей, однако у каждого имелся отведенный ему участок земли. У сюнну не было письма, и все договоры заключались в устной форме. Мальчики у них умеют ездить верхом на козлах, стрелять из лука в птиц и мышей; юноши постарше охотятся на лисиц и зайцев для употребления их в пищу. Зрелые мужчины, которые в состоянии натянуть лук, все становятся конными латниками. Согласно их обычаям, в спокойное время они следуют за скотом, обеспечивая свое существование охотой на птиц и зверей; в тревожное время занимаются военными делами, совершая набеги; таковы их природные свойства. Из оружия дальнего боя у них имеются луки и стрелы, из оружия ближнего боя — мечи и короткие копья с железной рукояткой. Если сражение складывается для них благополучно, они продвигаются вперед, а если неблагоприятно, то отходят, причем не стыдятся и бежать. Если видят в чем-то выгоду для себя, то не обращают внимания на правила поведения и приличия. Все они — от правителя до рядового — питаются мясом домашнего скота, одеваются в его шкуры, носят шубы из войлока. Взрослые и сильные мужчины едят самое жирное и лучшее, старые едят то, что остается. Они ценят мужество и силу, с пренебрежением относятся к старым и слабым. После смерти отца сыновья берут в жены мачех, после смерти братьев женятся на их женах*. Согласно обычаям, они не табуируют имен, у них нет фамилий и прозвищ**.

* Обычай жениться на мачехе свидетельствовал о сохранении у сюнну пережитков матриархата. Что же касается левирата, то он, как известно, существовал у многих кочевых народов.

** Речь идет о действовавшем в Китае со времен династии Чжоу запрете на упоминание прижизненного имени отца, посмертных имен некоторых правителей или знатных лиц, а также прозвищ некоторых демонов или духов. Система табуирования существовала в Китае вплоть до Нового времени. Среди северных соседей китайцев (сюнну, кидани, чжурчжени, монголы) институт табу не был распространен.



За примерами перехода кочевого образа жизни племен к оседлому и формированию государственности можно обратиться к истории Китая в III в. до н. э., когда при императоре Цинь Ши-хуанди началось систематическое строительство, объединение и ремонт первых участков Великой китайской стены для защиты государства от набегов кочевого народа хунну. Стена определяла границы единой империи, обеспечивала условия консолидации царств, завоеванных Ши-хуанди, а также препятствовала бегству населения, переходу подданных к полукочевому образу жизни, слиянию с северными племенами. В строительстве участвовала пятая часть населения Цинь, т.е., около миллиона человек несли бремя налога в форме государственных работ²¹.

В начале IV в. Китай подвергся нашествию кочевников — сюнну (гуннов), сяньбийцев, цянов, цзе и др. Весь Северный Китай был захвачен кочевниками, которые создали здесь свои царства, называемые в китайских исторических хрониках 16 варварских государств Китая. Значительная часть китайской знати бежала на юг и юго-восток, в государство, получившее название Восточная Цзинь. Кочевники приходили волнами, одна за другой, и после каждой из этих волн в Северном Китае возникали новые царства и правящие династии, которые принимали классические китайские названия (*Чжао, Янь, Лян, Цинь, Вэй* и др.). Жизнь оседлых китайцев проходила в условиях произвола, убийств, нестабильности, казней и череды переворотов. Одновременно вожди кочевников-завоевателей стремились перенимать китайский опыт управления и китайскую культуру, пронизанную конфуцианскими нормами. Любопытно, что ландшафтно-климатическое различие явилось предпосылкой значительного различия экономических укладов и культур, но стимулировало переток и ассимиляцию народностей. К концу VI в. потомки кочевников в новых царствах практически полностью ассимилировались с китайцами. Части Великой стены, которые сохранились до нашего времени, были построены, в основном, при династии Мин (1368–1644). Однако стена не обеспечила защиты от манчжуров, и в период 1644–1911 гг. правила Манчжурская династия Цин. За три века правления Цин Великая стена почти разрушилась под воздействием времени.

²⁰ См.: http://www.vostlit.info/Texts/Dokumenty/China/I/Syma_Tsjan/index.htm.

²¹ См.: http://ru.wikipedia.org/wiki/Великая_китайская_стена.

3. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ И ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА

3.1. Модели государства М. Макгвайра и М. Олсона

М. Макгвайр и М. Олсон (McGuire and Olson 1996, 72–96) анализировали стилизованные модели правления с монопольной властью облагать налогом и перераспределять доходы, противопоставляя интересы рационального лидера группы кочующих и оседлых военизированных групп (бандитов). В анархической внешней среде нет достаточного стимула для лидера, чтобы инвестировать в организацию порядка. И напротив, если бандит-лидер может, угрожая расправой, обложить данью (налогом) данную территорию, то рациональное поведение потребует ограничить поборы и обеспечить мирный порядок и другие общественные блага, формируя стимул производить и повышая производительность своих подданных.

При росте объемов производства в результате ограничения поборов и предоставления общественных благ правитель получает в сумме больше налогов для своих целей, чем кочующий бандит. Как монопольный сборщик налогов, правитель несет значительную часть социальных потерь, которые происходят из-за эффектов искажающих стимулов его налогообложения. Эта рациональная монополизация воровства предоставляет улучшение субъектам бандитизма — они получают общественные блага. Стимул лидера бандитов отказаться от конфискации произведенного продукта и обеспечить общественные блага формируется благодаря его всеохватывающей, заинтересованности (*encompassing interest*) в завоеванной области. С точки зрения экономической модели «выгоды-издержки» поведение кочующих или стационарных бандитов может быть описано стратегией и целевой функцией лидера (которая определяется разностью доходов и затрат), и схема этих моделей с учетом экономических факторов такова:

Модель «кочующего бандита»

Стратегия агрессора: запугать и отобрать ценности. Отношение к населению типа «кошелек или жизнь». Цель агрессора: максимизация краткосрочного дохода. Затраты определяются инвестициями в военные технологии. Примерами являются нашествия кочевников в IV в. в Китае.

Модель «стационарного бандита»

Стратегия: оптимальное налогообложение. Цель: максимизация дохода в долгосрочном периоде, заинтересованность в росте налоговой базы (на основе роста благосостояния), Инвестиции в организацию производства общественных благ: институтов (законов), безопасности, коммуникаций, таких как дороги и почта, благоприятствующих торговле. Примером являются ассимилированные потомки завоевателей Северного Китая к концу VI в.

3.2. Неоклассические модели государства Д. Норта

Варианты модели «правитель — избиратели»

Норт рассматривает модель государства, начиная с упрощенной модели сообщества, состоящего из правителя и избирателей (Nort 1997, 70–71). Правитель действует как дискриминирующий монополист, предлагая различным группам избирателей защиту и справедливость или, по крайней мере, снижение внутреннего беспорядка и защиту прав собственности, в обмен на уплату налогов. Группы избирателей имеют различные издержки альтернативного выбора (*opportunity costs*) и способность отстаивать свои интересы перед правителем, но предоставление этих «полупубличных» благ законности и порядка сопровождается эффектом «экономии от масштаба» (*economies of scale*). С подключением разных групп общая сумма собираемых налогов возрастает, но распределение выигрыша между правителем и избирателями будет зависеть от соотношения сил между ними; например, изменение способности правителя устанавливать порядок или изменение в издержках альтернативного выбора избирателей приведут к перераспределению налогов. Валовый и чистый доход правителя будет существенно различаться из-за необходимости развития сети агентов (бюрократии) для осуществления контроля, измерения и сбора налогов.

Концепция, отражающая происхождение парламентов и генеральных штатов европейского общества еще более усложняется, учитывая увеличение налоговых доходов в обмен на услуги группам избирателей. Представительный орган облегчает обмен между сторонами. Для правителя это означает необходимость развития иерархической структуры агентов (например, трансформацию модели управления королевским хозяйством в систему бюрократического надзора за богатством и доходами подданных). Переход от ранних представительных органов к современной представительной демократии значительно усложняет модель в связи с разви-

тием многообразных групп интересов и гораздо более сложной институциональной структуры, предназначенной для облегчения обмена между группами интересов. Анализ *политических транзакционных издержек* основан на признании многообразия групп интересов, которые отражают концентрацию избирателей в определенных регионах страны. При данном соотношении сил сторон структура правил будет зависеть от диверсифицированности политических и экономических интересов.

Чем разнообразнее интересы, тем меньше вероятность, что лица, имеющие какой-либо интерес, смогут обеспечить его за счет простого большинства в сообществе. Поэтому растет вероятность появления сложных форм обмена, поиск новых форм решения проблем, связанных с созданием коалиций. Таким образом, функция формальных правил состоит не том, чтобы содействовать обмену как таковому, а обслуживать вполне определенные его формы.

Грубо говоря, выбор структуры налогов (и льгот) связан с рисками оппортунистического поведения:

- бюрократия небрежно исполняет свои обязанности,
- крестьяне вымрут или сбегут,
- элиты организуют переворот.

Альтернативные издержки подданных — это налоги или эмиграция или переворот, т.е., смена правителя. Издержки правителя — на сбор информации о подданных и контроль эффективности бюрократии. Появление выборного парламента, который устанавливает правила, означает усложнение борьбы интересов, рост (политических) транзакционных издержек и усложнение оптимальной структуры налогообложения.

Примеры применения модели

Модель Норта на основе анализа альтернативных издержек позволяет объяснить, почему существовали «неэффективные» распределения налогов, например, освобождение от налогов различных сословий, или даже передача им части ренты (аристократии, церкви), когда риск оппортунистического поведения, создание коалиций и свержения правителя был большим. Кроме того, налоги платили в основном крестьяне, разобщенность и неграмотность которых снижает риск противодействия власти Правителя (их издержки «переговоров» запредельно велики). Поскольку аристократия склонна к созданию коалиций и оппортунистическому поведению, правитель мотивирует наиболее активных к «лояльности» путем раздачи провинций (дележа ренты), полного или частичного освобождения от налогов. Лояльность проверяется отражением внешних угроз. Отсутствие лояльности карается конфискацией. Лояльность церковных иерархов подкреплялась «церковной десятиной». Церковная десятина в Европе упоминается в 14 проповедях Цезария Арльского. Этот вопрос представлен в 33-й проповеди, но ее датировка по годам епископата Цезария (503–542 гг.) не уточнена. Если текст написан до 536 г., когда Арль перешел под власть королей франков, это означало бы, что за притязаниями иерарха католической церкви не стоит авторитет государей, исповедовавших тогда арианство. О непосредственной поддержке церковной десятины со стороны королевской власти доподлинно известно лишь начиная с VIII в. (Дубровский 1997, 31–46). Великая Французская революция (1789–1793) подорвала позицию церкви: ее имущество было национализировано, была отменена церковная десятина, упразднены некоторые монашеские ордена. Декрет «О гражданском устройстве духовенства» ввел выборность священников и присягу на верность новой власти, упразднил церковные титулы и отменил папские прерогативы и доходы. При поддержке Пия VI церковь примкнула к контрреволюции, добиваясь восстановления монархии (Домнич 1960).

Церковная десятина в России составляла десятую часть урожая или иных доходов, взимавшихся с населения на содержание церкви, ее впервые ввел князь Владимир Креститель (980–1015 гг.). А. Карташов пишет, что «основной статьей архиерейского обеспечения сразу же явилась государственная привилегия на десятину от княжеских доходов. Летопись прямо говорит о даровании при св. Владимире десятины только Киевскому Богородичному храму. Практика до-монгольского периода и прямые свидетельства всех подлинных и интерполированных документов того времени делают несомненным, что тем же св. Владимиром установлена десятина и для всех епископий». Если на западе десятина бралась со всего населения, то на момент введения церковной десятины на Руси «народ был еще не крещен. И потому по необходимости десятина явилась только правительственной, так сказать, «казенной»»²².

²² См.: *Карташев А.* Период Киевский, или до-монгольский. Распространение христианства // История Русской церкви. Фототипически парижское издание. Опись А, № 10961–10962. 1959 г. (<http://krotov.info/library/k/kartash/kart102b.html>).

3.3. Типология институционального ядра государства — модель О.Э. Бессоновой

Архетип цивилизационной матрицы

О.Э. Бессонова ввела понятие институционального архетипа цивилизационной матрицы, который имеет дуальную природу и включает два способа координации: рыночный и раздаточный. Эти способы координации существуют совместно, конкурируют за различные виды деятельности и органично дополняют друг друга.

Центральным элементом каждой локальной цивилизационной матрицы является институциональное ядро, увязывающее в единую систему факторы четырех локальных (реальных) сред:

- материально-технологическую,
- природно-климатическую,
- национально-демографическую и
- культурно-религиозную.

Дуальность институционального архетипа означает, что между типами координации отдельных групп институтов существуют отношения доминантности — компенсаторности, в зависимости от того, какой тип координации доминирует, Бессонова выделила два типа локальных структур (государств): рыночного и раздаточного типа. Классификация их основывается на особенностях доминирующих базовых институтов и доминирующем характере труда, который она назвала *формационным элементом*. Институциональный анализ государства может быть построен согласно походу О.Э. Бессоновой на признаках структуры институционального ядра (см. табл. 2).

Таблица 2

Структура институционального ядра

Элементы институционального ядра	Рыночного типа	Раздаточного типа
Базовые институты		
Обмена	Купля-продажа	Сдача-раздача
Собственности	Частная	Общественно- служебная
Сигнальный	Прибыль	Жалобы
Компенсаторные институты		
Компенсационное регулирование	Государственное регулирование	Частное предпринимательство
Компенсационное обеспечение	Социальное обеспечение	Рыночная торговля
Формационный элемент		
Труд	Частный	Служебный

Составлено по материалам: Бессоновой О.Э. (2006). *Раздаточная экономика России: Эволюция через трансформации*. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). 114.

4. Правовое государство

Европейская конвенция о защите прав и основных свобод человека

Россия присоединилась к Европейской конвенции о защите прав и основных свобод человека (ЕКЗПЧ, Рим, 4.11.1950) в 1996 г. Европейская конвенция предусматривает такие права человека:

- 1) право на свободу (не лишение физической свободы, за исключением решений по суду);
- 2) свобода мысли, совести и религии;
- 3) свобода выражения своего мнения;
- 4) свобода мирных собраний и ассоциаций (в т.ч. профсоюзов для защиты прав);
- 5) отсутствие дискриминации по признакам пола, расы, цвета кожи, языка, религии, политических или иных убеждений, национального или социального происхождения, принадлежности к национальным меньшинствам, имущественного положения, рождения и иным признакам.

Институционально закрепленные функции правового государства

Спецификация прав собственности означает закрепление за *каждым правомочием* четко определенного собственника (а не определение одного титульного собственника ресурса). Спецификация и защита прав собственности основывается на институционально закрепленных функциях государства. Такой подход к определению пучка прав собственности делает применение права эффективным при заключении различных контрактов на рынке, например, аренду имущества, доверительное управление собственностью, лизинг и другие формы коммерческой деятельности, которые дополняют (являются комплементами) основополагающие функции государства, такие как:

- законодательные и правоохранительные функции, роль арбитра в конфликтах и реформы
- обеспечение информационных каналов (в т.ч. доступности текстов конституции, законов, кодексов и т.д.) коммуникационных каналов (дороги, связь, почта и т.п.)
- производство общественных благ (оборона, образование и другие)

Делегирование прав и проблемы контроля

Право контроля и право передачи контроля государственным служащим (**проблемы:** компетентность, легитимность действий, коррупция).

Право спецификации прав собственности (**проблемы:** искажения информации, группы давления, легитимность, коррупция).

Право на насилие (**проблемы:** компетентность суда, группы давления, коррупция).

Решение проблем более эффективно в рамках гражданского общества.

Условия (правила) ограничения власти

В Конституции РФ определены рамки деятельности государства и нормы функционирования госаппарата, например, вмешательство государства в деятельность частного производственного сектора должно быть ограничено для того, чтобы рыночные, конкурентные силы создавали стимулы повышения эффективности производства и экономического роста.

Механизмы участия в индивидов в деятельности государства основаны на нормах гражданского общества, таких как выборность, самоуправление, самосознание. Уровень самосознания гражданского общества определяет институциональную культуру (социальный человеческий капитал), которая вместе технологиями (человеческим капиталом) способствуют экономическому росту.

Права собственности формируются на основе принципов действия рыночных механизмов. Действия государства по спецификации прав собственности сверяют с альтернативными способами рыночных механизмов, которые определяют точку отсчета экономически эффективных решений.



ПРИЛОЖЕНИЕ: В качестве примера гибридной организации как сообщества стран, имеющих различный правовой статус и самостоятельное хозяйствование, можно рассматривать многонациональную Российскую империю XVIII в., структуру которой отражал Большой герб Российской империи (1882г.)²³. В состав Российской империи входили Прибалтика, Правобережная Украина, Белоруссия, часть Польши, Бессарабия, Сев. Кавказ, с XIX в., кроме того, Финляндия, Закавказье, Казахстан, Ср. Азия и Памир. Официальными вассалами Российской империи были Бухарское и Хивинское ханства. В 1914 г. под протекторат Российской империи принят Урянхайский край. По переписи 1897 г., население составляло 128,2 млн человек, в т.ч. население Европейской России 93,4 млн. человек; Царства Польского 9,5 млн, Великого княжества Финляндского 2,6 млн, Кавказского 9,3 млн, Сибири 5,8 млн., Средней Азии 7,7 млн человек.

Российская империя сложилась на основе Российского государства, которое в 1721 г. Петр I объявил империей. К концу XIX в. территория Российской империи составляла 22,4 млн кв. км. Грб Российской империи 1882 г. в правление Александра III имел вид, представленный на рис.1. В империи проживало свыше 100 народов; 57% населения составляли нерусские народы. Территория Российской империи в 1914 г. делилась на 81 губернию и 20 областей; насчитывался 931 город. Часть губерний и областей была объединена в генерал-губернаторства (Варшавское, Иркутское, Киевское, Московское, Приамурское, Степное, Туркестанское и Финляндское). Российская империя была наследственной монархией во главе с императором, обладавшим са-

²³ См.: http://www.spsl.nsc.ru/history/descr/main_i.htm.

модержавной властью. Члены его семьи и родственники составляли императорскую фамилию. Господствующая православная церковь управлялась императором через Синод. Все население считалось подданными Российской империи, мужское население (от 20 лет) присягало на верность императору. Подданные Российской империи делились на 4 сословия («состояния»): дворянство, духовенство, городские и сельские обыватели. Местное население Казахстана, Сибири и ряда других районов выделялось в самостоятельное «состояние» (инородцы).

ЛИТЕРАТУРА

Бессонова О.Э. (2006). Раздаточная экономика России: Эволюция через трансформации. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). 114.

Домнич М.Я. (1960). Великая французская революция и католическая церковь. М.: Изд-во Академии Наук СССР.

Дубровский И. (1997). Церковная десятина в проповеди Цезария Арльского: язык эксплуатации деревни. // Одиссей. Человек в истории. М. Наука. 31–46. (http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/History_Church/Article/dubr_cerkdes.php).

Капелюшников Р.И. Теория транзакционных издержек. (<http://www.libertarium.ru/10623>).

Карташев А. Период Киевский, или до-монгольский. Распространение христианства. // История Русской церкви. Фототипически парижское издание. Опись А, № 10961–10962. 1959 г. (<http://www.krotov.info/library/k/kartash/kart102b.html>).

Коуз Р. (1960). Проблема социальных издержек / В кн. Фирма, рынок и право. (<http://www.finbook.biz/description.html?prm=89>).

Кузьминов Я.И. и Юдкевич М.М. (2002). Лекции 12–13 / Институциональная экономика. Курс лекций. М.: МФТИ.

Латов Ю.В. (2008). Конкуренция в развитии теорий и в развитии российской цивилизации (размышление над концепцией О.Э. Бессоновой) // *Мир России*. Т. 17. № 2. 139–171.

Малиновский Б. (1997). Функциональный анализ // Антология исследований культуры. Т. 1. Интерпретации культуры. СПб. 371–384, 693–694.

Мизес Людвиг фон. (1993). Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность/ Пер. с англ. М.: Дело. 240.

Милгром П. и Робертс Д. (1999). Экономика, организация, и менеджмент. М.: Экономическая школа. Том 1. 60–65.

Норт Д. (1993). Институты и экономический рост: историческое введение // *THESIS*. Т. 1. Вып. 2. 69–91.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / М.: Фонд экономической книги «Начала». гл. 6. 70–71.

Нуреев Р.М. (1997). Джеймс Бьюкенен и теория общественного выбора. В кн.: Бьюкенен Дж. М. Сочинения. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы / Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1. М.: Таурус Альфа. Текст в «Галерее экономистов» Рустем Нуреев.

Нуреев Р.М. и Латов Ю.В. (2005). Институционализм в новой экономической истории. // Институциональная экономика. Под ред. А.М. Олейника: ИНФРА-М. 191–241.

Олейник А. (2003). Институциональный анализ государства: концептуальные рамки // *Социологические исследования*. № 9. (<http://www.socis.isras.ru>).

Олсон М. (1995). Рассредоточение власти и общество в переходный период // *Экономика и математические методы*. Т. 31. Вып. 4. 53–81.

Олсон М. (1997). Возвышение и упадок народов: экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Новосибирск: ЭКОР. 430.

Олсон М. (2007). Власть и Процветание: перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры / Пер. с англ. Новосибирск: Изд-во НГТУ. 175.

Рэдклифф-Браун А.Р. (2001). Структура и функция в примитивном обществе. Очерки и лекции / Пер. с англ. М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН. 159. (Этнографическая библиотека). (http://yanko.lib.ru/books/cultur/radcliffe-brown_struct_function_in_prim_society.htm).

Спиридонова В. Две версии сильного государства / Сайт История новой России. Обзоры. (<http://www.ru-90.ru/content/спиридонова-в-две-версии-сильного-государства>).

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело. 227–228.

Фукуяма Ф. (2006). Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. М.: АСТ. 6, 13, 19–20.

Фуруботн Э.Г. и Рихтер Р. (2005) Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Каткало, Н.П. Дроздовой. СПб.: СПб ГУ. 702.

Эванс-Причард Э.Э. (1985). Нуэры. Описание способов жизнеобеспечения и политических институтов одного из нилотских народов. М.: Наука. (<http://www.book.tr200.net/v.php?id=222271>).

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ)/ Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ. 2003. Часть 3.

Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). Десять лет спустя./ Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ. 2010. Часть 3.

Bates, R.H. (1983). The Preservation of Order in Statless Societies / A Reinterpretation of Evans-Pritchard's The Nuer, In Essays on the Political Economy of Rural Africa. Cambridge: Cambridge University Press. 7–20.

Buchanan, J.M. (1973). The Coase Theorem and the Theory of the State. Natural Resources Journal 14: 579–94 (Цит. по F — R).

Buchanan, J.M. (1980). Rent Seeking and Profit Seeking. In : J. M. Buchanan, R.D Tollison and G. Tullock, eds., Toward a Theory of a Rent-Seeking Society. 3–15. College Station: Texas A&M University Press. (Цит. по F — R)

Gupta, Anil K. (2004). Origin of agriculture and domestication of plants and animals linked to early Holocene climate amelioration. Current Science. Vol. 87. No. 1. 10 July.

Krueger, A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*. 64 (3): 291–303.

McGuire, M.C. and Olson, M. (1996). The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // *Journal of Economic Literature*. Vol. 34. No.1 (Mar.). 72–96.

Politics As a Vocation (лекция, Университет Мюнхена, 1919, эссе). (http://www.ne.jp/asahi/moriyuki/abukuma/weber/lecture/politics_vocation.html).

The Methodology of the Social Sciences. Translated and Edited by Edward A. Shils and Henry A. Finch. New York: The Free Press. 1949.

The Theory of Social and Economic Organization, translated by A M Henderson and Talcott Parsons. Oxford University Press. New York. 1947. (<http://taodesigns.tripod.com/weber/weber47.html>).

Tullock, Gordon (2005). The Rent-Seeking Society: The Selected Works of Gordon Tullock. Vol. 5. (Wiki).

ПРОБЛЕМЫ ЛЕГИТИМНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

БЕЛОКРЫЛОВА ОЛЬГА СПИРИДОНОВНА,

Заслуженный деятель науки РФ,
доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет,
e-mail: belokrylova@mail.ru

Рецензия на монографию «Проблемы легитимности экономических институтов: российский опыт», подготовленную к.э.н. М.А. Вахтиной. Рецензенты: доктор экономических наук, профессор Р.М. Нуреев, доктор экономических наук, профессор Н.П. Колядин.

Review of the monograph «Problems of the Legitimacy of Economic Institutions: the Russian Experience,» prepared by the PhD in Economics, M.A. Vakhtina. Reviewers: Doctor of Economic Sciences, Professor R.M. Nureyev, Doctor of Economic Sciences, Professor Kolyadin.

Состояние российской экономики все в большей степени определяется факторами этики и соответствием общественных институтов принципам справедливости. Изменение и ужесточение правовых норм, реформирование экономических отношений не дают ожидаемого результата. Это порождает естественный вопрос: почему при таких государственных усилиях и больших финансовых «вливаниях» повсеместное распространение получают оппортунизм, теневая экономика, коррупция и другие негативные явления.

Попытка ответить на эти вопросы предпринята в монографии «Проблемы легитимности экономических институтов: российский опыт», подготовленной М.А. Вахтиной. Проблема легитимности институтов, представляющая особую актуальность для науки и практики, остается дискуссионной и малоисследованной проблемой в российской экономической литературе. Монография вносит свой существенный вклад в развитие теории легитимности институтов. В качестве методологической основы работы выступает парадигма институционального анализа. Междисциплинарный подход позволил автору расширить традиционные рамки экономического исследования и по-новому взглянуть на проблему нелегитимности институтов.

Автор излагает свое собственное видение содержания понятия легитимности. Попытка создания самостоятельной теоретической конструкции легитимности экономических институтов и использования различных состояний легитимности (или нелегитимности) в качестве инструмента социально-экономического исследования осуществляется в монографии впервые. Основное внимание сосредоточено на анализе различных институциональных режимов, что позволяет выявить негативные последствия нелегитимности институтов и определить направления их преодоления. Для анализа привлечены данные социологических и экономических исследований, полученные в различных исследовательских проектах.

Монография начинается с подробного рассмотрения основных подходов к пониманию институтов. Это позволяет автору описать процесс интеграции норм этики в экономические институты. Один из главных выводов состоит в том, что нормы этики, которые имеют несколько уровней в зависимости от степени приближения к абсолютным критериям справедливости, являются неотъемлемой составляющей экономических институтов и образуют исходные принципы их построения. Поэтому главной задачей институциональных преобразований становится определение того, как те или иные институты будут влиять на качество человеческой жизни, и какие изменения они повлекут со стороны обеспечения критериев справедливости и достижения высоких экономических результатов.

Следующий вопрос, который является ключевым для всего исследования, — о легитимности институтов. Применяемый автором комплексный подход к обоснованию легитимности

институтов практически незнаком отечественным экономистам. Во многом это объясняется тем, что проблема находится в междисциплинарной области и выходит за узкие рамки неоклассических представлений. Автор анализирует легитимность с двух сторон — правовой и этической. Первая обусловлена формальным установлением правил в законах и других нормативных правовых актах и обеспечивает их легальность, в то время как вторая связана с их коллективным признанием, которое является следствием соответствия институтов критериям справедливости. Использование вышеназванного теоретического подхода позволяет провести типологию альтернативных институциональных режимов, включая полную легитимность и нелегитимность институтов, а также два переходных состояния, когда имеющиеся формальные права не получают коллективного признания, и наоборот, когда коллективное признание не подкрепляется формальными правами. Исследование подтверждает, что различные институциональные режимы легитимности имеют свои существенные особенности, что позволяет провести межстрановые сравнения. Особый интерес представляет обсуждение российской специфики, характеризующейся состоянием, когда внедряемые институты не пользуются поддержкой большинства.

Еще одно направление исследований, которому в монографии уделено значительное внимание — это состояние доверия, которое автор рассматривает в качестве важнейшего показателя легитимности институтов. Понятие доверия является одним из наиболее обсуждаемых в социальных науках, что объясняется распространением структур, построенных по сетевому принципу, установлением обратных связей между обществом и государством, развитием социальных контрактов, опирающихся на доверие, и необходимостью снижения транзакционных издержек. В монографии показано, что высокий уровень деперсонифицированного доверия и социального капитала имеет место в условиях легитимности институтов, что обеспечивается взаимным признанием норм и ценностей и готовностью всех членов общества по своему внутреннему убеждению следовать этим нормам. Автор анализирует различные режимы легитимности институтов с точки зрения состояния деперсонифицированного доверия и социального капитала и предпринимает попытку оценить отдачу от социального капитала и доверия с привлечением данных различных исследовательских проектов.

Еще один аспект темы доверия связан с вопросом соотношения видов доверия в условиях различных режимов легитимности институтов. Автор дает оценки состояния общественных отношений с учетом соотношения деперсонифицированного доверия и доверия к институтам, принимая во внимание сложную структуру последнего. Соотношение видов доверия в условиях различных режимов легитимности институтов позволяет сделать текущие и прогнозные оценки уровня доверия в России, проанализировать влияние уровня доверия на состояние экономических отношений.

Другая группа вопросов в рамках этого направления исследований касается влияния доверия на выбор способов координации хозяйственной деятельности. Согласно представленному в монографии анализу структура производства и эффективность различных способов координации хозяйственной деятельности во многом определяется уровнем доверия и соотношением его различных видов. Стимулы к выбору тех или иных организаций и их объединений заложены внутри самой институциональной системы, поэтому характер и результативность их деятельности зависят именно от нее. Попытки простого переноса или копирования каких-либо форм организаций из одной институциональной среды в другую не могут привести к желаемому результату и не гарантируют высоких экономических результатов.

Дефицит доверия непосредственным образом отражается на корпоративном управлении и является тормозом на пути повышения эффективности деятельности корпораций. В монографии эта проблема рассматривается со стороны влияния на изменение механизмов и инструментов корпоративного управления. Автор обосновывает вывод, что в условиях низкого уровня доверия внутренние инструменты (в особенности деятельность органов управления компанией, базирующаяся на высокой концентрации собственности), выдвигаются на первый план, а среди внешних инструментов приоритетным становится рынок контроля, приобретающий ряд специфических российских черт, связанных с рейдерскими захватами, нарушением прав акционеров и наемных работников.

Значительная часть монографии посвящена социально-экономическим последствиям нелегитимности институтов. Сделана попытка обосновать связь между нарушением принципов справедливости в устройстве экономических институтов и оппортунизмом, негативной локализацией транзакций и распространением теневой и криминальной экономики в России. В моно-

графии проанализированы виды и формы оппортунизма применительно к различным режимам нелегитимности институтов, обосновывается новое в российской экономической литературе понятие «пассивного» оппортунизма, характерного для российского режима нелегитимности институтов.

Согласно представленным в монографии оценкам и выводам, нелегитимные институциональные режимы характеризуются преобладанием негативных локальных сетевых сообществ закрытого типа, отличающихся противоречием между локальными и универсальными нормами, признанными отражать интересы большинства. Показано, что в условиях негативной локализации транзакций, вызванной нелегитимностью институтов, активным участником сетевых сообществ в России становится государство. Отсутствие надежных институциональных гарантий гражданского общества и действенных механизмов общественного контроля, способных эффективно ограничить действия государства, остается широкий простор для злоупотреблений, вследствие чего формируются и укрепляются закрытые смешанные сети бизнеса и власти. Это затрудняет формирование общероссийского рынка, приводит к неэффективному выполнению государством функций по установлению и поддержанию универсальных порядков, деформирует интересы государства и бизнеса в рамках локальных сообществ при доминирующей роли первого.

В качестве еще одного негативного последствия нелегитимности институтов в монографии рассматривается распространение неформальных экономических отношений. Для того чтобы обосновать их специфику, автором используется методология и категориальный аппарат институциональной экономической теории. К проявлению институциональных деформаций автор относит только ту часть неформальной экономики, которая связана с преднамеренными действиями экономических субъектов по нарушению действующих правил и норм, смещая тем самым акценты с проблемы определения границ и масштабов распространения теневой и криминальной экономики в России на причины ее возникновения и особенности. Автор прогнозирует, что вышеназванные отрицательные явления будут и дальше получать распространение в российской экономике, если будет иметь место нарушение принципов справедливости в устройстве институтов, и не будут проведены институциональные преобразования, обеспечивающие коллективное признание институтов.

Разделяя в целом позицию автора, следует отметить, что теоретические вопросы сложно бывает применить на практике государственного и внутрифирменного регулирования, если они не дополняются разработкой конкретных предложений по обеспечению справедливого институционального устройства. Данный аспект изложенных в монографии проблем поможет значительно усилить позицию автора и повысить практическую значимость работы.

В силу того, что понимание справедливости, определение ее принципов и критериев находится в нормативной области и остается преимущественно предметом философских исследований, автор практически не делает попыток формализации этих понятий. Это можно объяснить опасением вторгаться в сферу преимущественной компетенции представителей других наук, однако дальнейшая работа в этом направлении может усилить доказательную базу предложенной в монографии концепции.

ЛИТЕРАТУРА

Вахтина М.А. (2012). Проблемы легитимности экономических институтов: российский опыт. Самара: Самарский научный центр РАН. 198.

EDITORIAL

- Nureev R.M.** On the way to understanding the institutional nature
of innovations 4

MODERN INSTITUTIONAL THEORY

- Kozlov O.S.** An empirical analysis of the determinants and relationship
between grand and petty corruption: the role of institutions 11

THE THEORY OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT

- Sablin K.S.** The meaning of institutional environment in developmental
institutions formation 32
- Ksenzov S.V.** Russia as the state institution incubator of small nations
(Belarus and Finland) 42

INSTITUTIONAL ECONOMIC HISTORY

- Latov Y.V.** Clio takes a calculator (essays on the institutional economic
history of Russian civilization) 50

THE HUMAN AND SOCIAL CAPITAL

- Kalyuzhnova N.Y.** The economics of distrust: the role of social capital
in Russia 74
- Sakharovsky S.N.** Institutional factors of human potential foundation 83

PUBLIC AUDIENCE

- Nureev R.M., Dyusushe O.M.** Program course «Institutional Economics» 93
- Dyusushe O.M.** Lecture « The institutional models of the state» 112

REVIEWS

- Belokrylova O.S.** The problems of the legitimacy of economic institutions:
the Russian experience 128

ПОДПИСКА-2012

НА ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2012 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Institutional Studies

(«Журнал институциональных исследований»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2012»,
ВТОРОЕ 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 ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ
по Объединенному каталогу «Пресса России»

НА ПОЧТЕ С АПРЕЛЯ 2012 г.
ПРОВОДИТСЯ ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ НА ЖУРНАЛ

Journal of Economic Regulation

(«Вопросы регулирования экономики»)

по Объединенному каталогу
«Пресса России. Подписка-2012»,
ВТОРОЕ 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 4, № 2. 2012

Выпускающий редактор: Е. Бузаева

Дизайн и верстка: Л. Ткаченко

Корректор: Е. Солнцева

Сдано в набор 04.06.2012.

Подписано в печать 15.06.2012.

Тираж: 500 экз. Заказ № 63.